TABLE OF CONTENTS

90-04140/

2 CORPORATE PROFILE

3 HIGHLIGHTS

4 CHAIRMAN'S AND PRESIDENT'S MESSAGE

6 MARKETING

8 EXPORT INSURANCE

10 EXPORT FINANCING

12 FINANCE

13 CORPORATE PERFORMANCE

14 BOARD OF DIRECTORS

15 CORPORATE DIRECTORY
- EXECUTIVE MANAGEMENT
- SENIOR MANAGEMENT

16 OFFICES OF THE CORPORATION

17 FINANCIAL STATEMENTS

18 MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS

19 AUDITOR'S REPORT

34 FIVE YEAR REVIEW

CORPORATE PROFILE

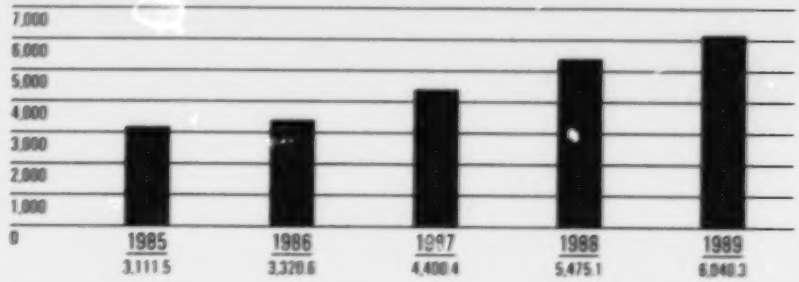
Export Development Corporation (or "EDC") is Canada's official export credit agency, responsible for providing export credit insurance, loans, guarantees and other financial services for Canada's exporting community. EDC's financial services help Canadian exporters to compete effectively in international markets by reducing the financial risks associated with export sales, or by funding foreign buyers of Canadian exports. EDC also offers insurance for Canadian foreign investment, and bonding and surety services for Canadian exporters.

A Crown corporation wholly-owned by Canada, EDC funds itself on international and domestic capital markets. Securities issued by EDC constitute direct unconditional obligations of EDC and, as such, also constitute direct unconditional obligations of Canada.

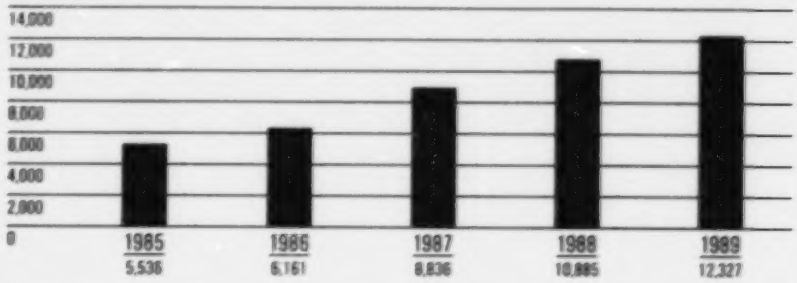
EDC prides itself on being responsive to the needs of Canadian exporters, regardless of their size, their industrial sector, or the complexity of their requirements. In this regard, EDC works closely with other public and private sector organizations that serve the Canadian exporting community.

- Total business volume (Corporate and Canada Accounts) increased 10 per cent to $6.0 billion.
- Business volume per employee increased 13 per cent.
- Number of customers served decreased by 2 per cent.
- 173,336 person-years of employment were created or sustained in Canada through the support of EDC's services.
- Small- and medium-sized businesses represented 80 per cent of the Canadian businesses supported by EDC.

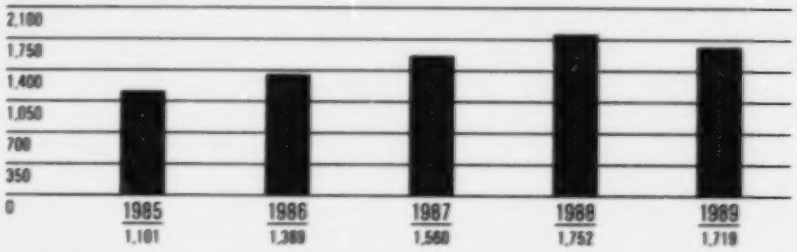
BUSINESS VOLUME
(in millions $)



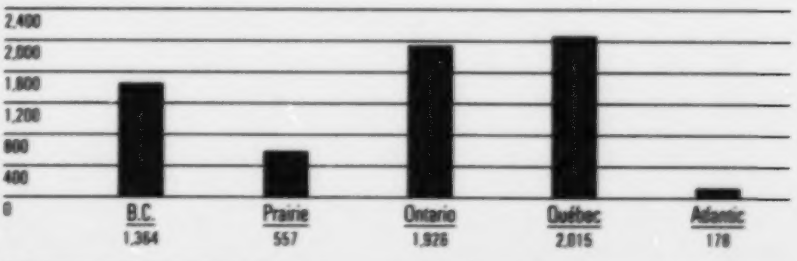
BUSINESS VOLUME PER EMPLOYEE
(in thousands $)



CUSTOMERS SUPPORTED
(Number of Companies)



BUSINESS VOLUME BY REGION
(in millions $)



We are pleased to highlight the Corporation's operating and financial results for 1989, and to indicate EDC's priorities as we see them given the challenges and opportunities ahead. The Corporation is mandated to facilitate and develop trade through its insurance, guarantee and financing facilities; to this end, some $5.7 billion of Canadian exports were supported in 1989.

The volume of exports supported by EDC rose substantially in 1989 for the third straight year, bringing the total increase in business since 1986 to nearly 100 per cent. This increase in business has far exceeded growth in Canadian exports, reflecting a significant rise in the use of EDC products and services by Canadian exporters.

While it may not receive the publicity accorded our financing activities, export insurance, which was the foundation of our business 45 years ago, remains the cornerstone of our service to exporters today. In 1989, EDC insured some $4.5 billion of Canadian exports – 12 per cent higher than the record-breaking $4.0 billion insured in 1988. Exporters of any goods, from raw materials to consumer products, can be protected from non-payment through EDC insurance; our insurance and guarantee policies provided this kind of protection in some 120 markets this year. And increasingly, Canadian businesses needing to invest abroad to support their exports are turning to EDC's foreign investment insurance.

Through our export financing program, EDC signed $1.3 billion in loans to foreign buyers of Canadian goods and services this year, an increase of 25 per cent over 1988. This rise in business parallels the increasing success of Canadian exporters and the greater use of our financing facilities in a variety of markets. The inability of a number of developing countries to service further credit at this time has narrowed the number of markets in which Canadian exporters and EDC can join in obtaining new business. Our growth in business reflects EDC's continued search for new opportunities to assist Canadian exporters in as many markets as possible, including opportunities in the developed markets where financing services not otherwise available may give Canadian exporters an advantage.

In addition to insurance and loan signings on Corporate Account, the Government, through the Minister for International Trade, supported some $207 million in loans and $90 million of insurance coverage for Canadian exporters under Canada Account. While constrained by fiscal responsibilities, this assistance under Canada Account represents a significant level of critical support in matching the financing provided to international competitors.

A FOCUS ON CUSTOMER ORIENTATION AND SERVICE

A major priority over the past few years has been to improve our customer orientation and service. We have researched our customers' needs, modified existing products and services, developed new products, and strengthened our regional sales force. We have pursued productivity gains and are proud to have greatly expanded our business volume with fewer employees. This has ensured that our services remain competitively priced. We believe the results to date have proven the value of this focus on customer orientation and service.

LOOKING FORWARD

EDC's priorities for 1990 and beyond must be based on our experience and on our perceptions of a changing world. We must continue to focus on customer service, and respond quickly with the products and services Canadian exporters need. We must continue to introduce modern technology to ensure prompt service through productivity gains. We must continue to monitor international developments to ensure that our products and services are at the leading edge. In this way, EDC will serve Canadian exporters well in the decade ahead. The rapidly changing events of 1989 – especially in Eastern Europe, China and Latin America – will affect the export strategies of Canadian businesses. The implementation of the Free Trade Agreement with the United States provided a timely enhancement to Canada's export opportunities. A number of changes occurred in the ongoing search for solutions to the world debt problem, the impact of which cannot yet be fully assessed. Such further events will no doubt be a major factor in our trading relationships in 1990.

Against this outlook, there will be no lessening of the need to support exporters next year. The nature and form of that support will evolve as the needs and priorities of Canadian exporters adjust to a rapidly changing world.

FINANCIAL STATEMENTS

Our report would not be complete without reference to the second consecutive qualification by the Auditor General and to a significant accounting adjustment made to our 1989 Statements.

As stated last year, a difference of view between EDC and the Auditor General with respect to sovereign loans led to a qualification. The same difference of view exists this year.

In assessing the appropriate manner of presenting our Financial Statements and provisioning for losses on sovereign loans, we have continued to monitor the approaches followed by other private and public sector creditors. We have noted that

the practices of these private and public sector creditors vary widely. There is no international consensus in the approach. Nor is there any accounting principle whose application would lead to a common solution. The approach followed, therefore, must be based on our own experience and rely on our judgement in relation to international events and circumstances.

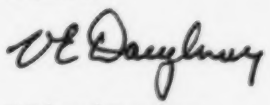
In 1989, there was a significant increase in non-performing loans, with the prospect of a further increase in 1990. In response to this change, to increased uncertainty arising out of other changes in creditor/debtor arrangements such as the introduction of the Brady Plan, and to increases in loan loss provisioning by a number of creditors, we have made a one time adjustment by transferring, to our general loan loss allowance reserve, our contingencies fund ($100 million), earmarked earlier for such an eventuality, and a significant portion of retained earnings ($100 million). As a result, we are recording a $199 million loss on our Statements, although our operating income in the absence of this adjustment would have been $1.2 million. Further information on this issue is provided in the Management Responsibility section of the Financial Statements.

PEOPLE MAKE IT HAPPEN

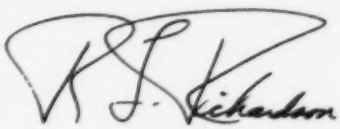
As part of Canada's trading team, we wish to thank the many others with whom we work, such as the members of federal and provincial government trade offices, sector and trade associations, and private sector lending and insurance organizations. These partnerships are fundamental and a key element in our delivery of service to Canadian exporters.

During 1989, there were a number of changes in the membership of the EDC Board of Directors. We wish to thank Messrs. Vincent Paul, Olier Caron, Pierre Legrand, Gerry Shannon, and Mrs. Maggie Catley-Carlson, for their services to the Corporation. We also welcome Messrs. Thomas Munn, Jacques Laurent, William James, Don Campbell, and Marcel Massé to the Board.

As noted earlier, the volume of business per employee has continued to increase in 1989. Clearly, EDC's employees have achieved dramatic gains in productivity over the past three years. Business growth nonetheless depends on our commitment to customer service, and on the willingness and ability of all employees to deliver that service. On behalf of the Board of Directors, we express our appreciation to a dedicated and professional team who can be truly proud of the service they are providing to Canadian exporters and to Canada.



V. Edward Daughney
Chairman of the Board



R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer

MARKETING

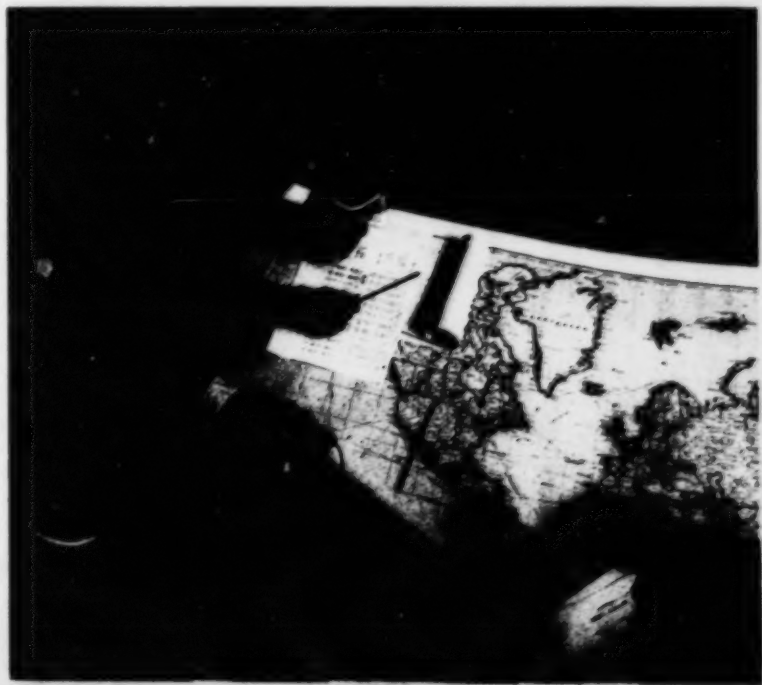
1989 was a year of change. It began with the implementation of the Canada/U.S. Free Trade Agreement, and ended with sweeping reforms in Central and Eastern Europe. Change brings with it new challenges and opportunities for Canada's exporting community. EDC, as a key member of Canada's trading team, must provide its customers with the information, analysis, products and services necessary to succeed in this changing environment.

BUILDING ON A SOUND BASE

Customer orientation and service are meaningless phrases unless backed by a solid commitment. That commitment was set forth in a broadly-based marketing and communications plan produced in 1988 and revisited regularly to ensure ongoing relevance. The first phase of the plan, put into effect in 1988, resulted in the appointment of the regional Vice-Presidents, a much stronger Account Management team enhanced product availability through a network of regional offices, and a new system for product development and pricing. EDC's marketing team is corporate-wide and customer orientation became, in fact, the very definition of the marketing approach.

LISTENING TO CUSTOMERS

1989 saw EDC move to phase two of its marketing and communications plan. With the structure and players in place, the Corporation was in a position to communicate more effectively with customers. So, to learn more about its current and potential customers, EDC undertook a major Benchmark Research program. More than 1500 Canadian exporters were interviewed to determine their views, their needs and their attitudes towards EDC and other service alternatives. It was gratifying to learn that EDC's products and services are held in high esteem by the majority of existing



customers. But, the Benchmark Research program also indicated a clear need for greater communication with those Canadian exporters who are not yet EDC customers.

During the past year, the Corporation answered that need by undertaking some major communications initiatives directed toward the Canadian exporting community. To alert smaller Canadian exporters to opportunities inherent in the Canada/U.S. Free Trade Agreement, as well as in other parts of the world, an advertising program was developed outlining the many ways in which EDC can assist. This work was enhanced by a corporate advertising program aimed at the broad Canadian exporting community. Here, too, the effort was to tell how EDC can help Canadian businesses achieve exporting success and to make EDC's products and services better known among more exporters. During 1989, the first of a new series of comprehensive corporate and product brochures was also developed to help the EDC salesforce provide information to current and potential customers.

A TRADITION OF SERVICE

In addition to the Benchmark Research program which was designed to provide the necessary information to assist customers more readily with their unique and specific needs, EDC conducts economic research and political risk analysis on foreign markets. The unique expertise and insights from this research mean that EDC fully understands the exporter's perspective, while still ensuring that export financing and insurance decisions are based on a balanced view of both market conditions and specific venture risks. 1989 brought the importance of this work into particularly clear perspective and set the tone for what will be an important component of EDC's customer service package in the decade ahead.

In this regard, EDC in 1989 took steps to improve its popular "Let's Talk Risk" Workshops. The EDC Economic Summaries – available to Workshop participants – were expanded, together with the discussion sessions on specialized markets. The goal was to provide more of EDC's expert counsel directly to customers across the country.

EDC has made significant progress during 1989 in making customer orientation define the marketing culture throughout the Corporation. Dedicated professional teams move quickly, working with the benefit of all of the Corporation's expertise, to ensure that Canadian exporters are always well served to match the times – both now and tomorrow. In the demanding decade ahead, rapid and increasing change will present Canadian exporters with a myriad of new challenges and opportunities. Yet, during the new decade, one thing will remain constant – EDC's total commitment to customer service.

EXPORT INSURANCE

In 1989, EDC set a new business record for insurance and related guarantees. This record eclipsed the previous volume reached in 1988 by a full 10 per cent. Overall, EDC insured or guaranteed $4.5 billion in Canadian exports involving 1625 companies from across Canada, whose products were sold in 128 countries.

Short Term Insurance continues to be EDC's most widely used service, accounting for a volume of $3.3 billion or 73 per cent of the total for all programs in 1989. Forestry products, services, machinery, and refined petroleum and chemicals are the four largest industrial sectors represented. Global Comprehensive Insurance, which accounted for $2.8 billion of the total volume, remained the most popular short term insurance policy with customers.

EDC continued to place special emphasis on the credit insurance needs of exporters within the Canadian agricultural community. In 1989, that commitment was evidenced by a 7 per cent increase to $339 million in business under Bulk Agricultural Insurance, up from $318 million the previous year.

Medium Term Insurance demonstrated significant growth: the volume of exports supported this year increased by almost 21 per cent, to $1.1 billion from $906 million in 1988. Over 50 per cent of the exports under Medium Term Insurance went to Pacific Rim countries, reflecting recent trends in world trade patterns. The most predominant kind of projects under Medium Term Insurance tended to be high-value-added engineering services, for example a pulp and paper mill in Thailand and a coal rehabilitation project in India. The strong performance in Medium Term Insurance is attributable to the variety of services offered to Canadian business, notably Loan Pre-Disbursement Insurance, which amounted to $588 million compared to $221 million last year – an increase of 166 per cent.

Of increasing interest to Canadian business is EDC's Foreign Investment Insurance. The product offers coverage for the range of political risks associated with new Canadian investments overseas. Here too, business levels rose: a full 28 per cent to $357 million, compared to $278 million the year before.

EDC is also proud of its reputation for fair treatment and prompt payment of insurance claims. In 1989, the Corporation paid $22.7 million in insurance claims to Canadian exporters.

Improving exporters' access to insurance and guarantee products and services remains one of EDC's primary objectives. In 1989, the

Corporation launched a Documentary Credit Insurance product, the result of joining forces with the members of the Canadian Bankers' Association. This insurance policy for banks is to facilitate their credit services to Canadian exporters to developing countries.

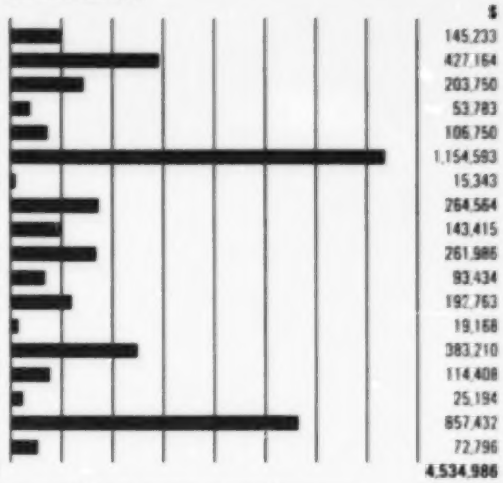
POSITIONED FOR THE 90s

Among other developments designed to improve customer service and responsiveness, EDC combined the credit and underwriting functions, further emphasized innovative and flexible underwriting applications to meet customer needs more effectively, and appointed additional senior officers to oversee improvements in customer service and product management of Short Term Insurance.

In 1990, small business will benefit from a new Simplified Credit Insurance product designed to streamline paperwork, credit approvals and policy administration. This product will help companies expand sales in world markets.

As Canadian exporters across the country respond to the changes and opportunities in the international marketplace, EDC stands ready to listen and match needs. The Corporation's hallmark will continue to be high-quality service, as well as innovative and affordable insurance and guarantee products.

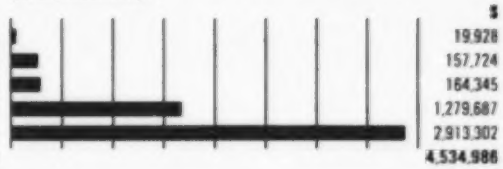
EXPORT INSURANCE BY INDUSTRIAL SECTOR
(in thousands $)



	$
Agriculture	145,233
Mining, Quarrying, Oilwells	427,164
Food and Beverages	203,750
Rubber and Plastic	53,783
Leather, Textiles, Clothing	106,750
Forest Products	1,154,593
Printing and Publishing	15,343
Primary Metals	264,564
Fabricated Metal Products	143,415
Machinery (excluding electrical)	261,986
Motor Vehicles/Other Transport	93,434
Electrical/Electronic Products	192,763
Non-Metallic Mineral Products	19,168
Refined Petroleum and Chemicals	383,210
Other Manufacturing	114,408
Construction	25,194
Services	857,432
Other	72,796
Total	**4,534,986**

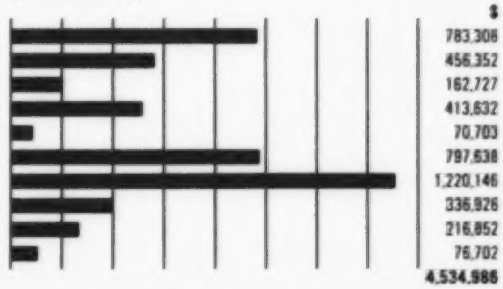
NOTE: Volumes declared by wholesale and retail sectors are included in the manufacturing sectors they represent.

EXPORT INSURANCE BY SIZE OF TRANSACTION
(in thousands $)



	$
Up to 100	19,928
101 - 500	157,724
501 - 1,000	164,345
1,001 - 10,000	1,279,687
over 10,000	2,913,302
Total	**4,534,986**

EXPORT INSURANCE BY GEOGRAPHIC AREA
(in thousands $)



	$
Pacific and North Asia	783,308
South Asia	456,352
Middle East and East Africa	162,727
North and West Africa	413,632
Eastern Europe	70,703
Western Europe	787,638
U.S.A. and Caribbean	1,220,146
Mexico and Central America	336,926
South America East	216,852
South America West	76,702
Total	**4,534,986**

EXPORT INSURANCE BY SIZE OF COMPANY
(in thousands $)

Company Size by Total Annual Sales	$
Very Small (up to $1,000)	708,501
Small ($1,001 - $5,000)	286,797
Medium ($5,001 - $25,000)	676,404
Large ($25,001 - $100,000)	858,786
Very Large (over $100,000)	2,006,498
Total	**4,534,986**

EXPORT FINANCING

Over the past four years, EDC's export financing business has almost tripled, reflecting the growing success of Canadian exporters in many sectors and markets of the world. And the progress during 1989 was particularly striking. In fact, the volume of financing under Corporate Account increased by a further 25 per cent. In 1989, total export financing volume under the combined Corporate and Canada Accounts increased by 6 per cent, and the number of transactions supported grew by 33 per cent. A total of $1.5 billion in export financing was provided in 29 countries, supporting 226 transactions and helping 94 exporters and 3899 of their suppliers. In addition, the Corporation signed $435 million in lines of credit and protocols with various potential buyers of Canadian goods and services around the world. At the end of the year, funds amounting to $3.3 billion were available to Canadian exporters under all existing lines of credit and protocols.

AN ACTIVE PARTICIPANT IN WORLD MARKETS

During 1989, support involved industrial sectors as diverse as telecommunications, transportation, oil and gas, and pulp and paper. The kinds of projects have also been wide-ranging – from one, such as a joint EDC-CIDA line of credit that resulted in the sale of oil and gas drilling rigs to the Government of India, to another that put in place the necessary financing for the sale of Canadian goods and services to a pulp mill project undertaken by the private sector in Chile.

EDC was particularly active in supporting Canadian export sales to buyers in the Asia and Pacific area, and in Latin America. The Corporation's support in these markets represented three quarters of all the financing provided during the year.

Demand for concessional financing has increased significantly in recent years because of strong economic growth in Asia, financing practices of competitor countries and the increased success rate of Canadian exporters. And EDC, in cooperation with other government departments, has been active in pursuing international agreement to curtail the use of mixed credits – the blending of aid funds and official export credits to support trade. The Corporation intends to make this effort a matter of continuing special emphasis for 1990.

Looking at the coming decade, EDC will face many challenges in its continuing efforts to meet the needs of Canadian exporters. The international marketplace will continue to be highly competitive, demanding even more flexible and innovative

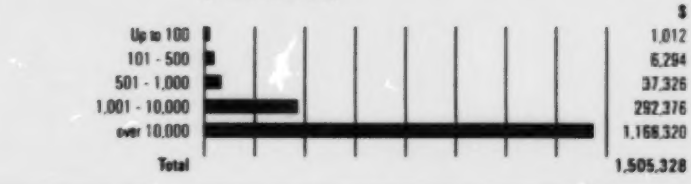
financing. Moreover, the world debt problem remains a complicating and significant factor affecting export financing. EDC intends to meet these challenges by balancing sound risk management with the need to support Canadian exporters in markets where financing is essential to compete.

FORECAST ON MARKETS

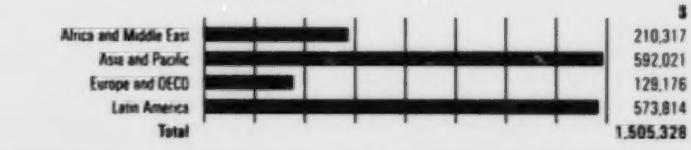
In the past two years, the Asia and Pacific area has been a particularly attractive market for Canadian exporters and, consequently, for export financing. This is expected to continue. For EDC, these markets will remain a priority in the 90s.

The pursuit of business in the better risk markets is also important to Canadian exporters. For EDC, this will mean maintaining a focus on OECD countries in order to complement the services offered to exporters in these markets by Canada's private sector lending institutions. Momentum is gathering. Exporters are positioning themselves to take advantage of new market structures arising from Europe 1992. So too are they benefitting from the opportunities inherent in the implementation of the Canada/U.S. Free Trade Agreement. EDC stands ready to contribute on a broad front as part of Canada's trading team.

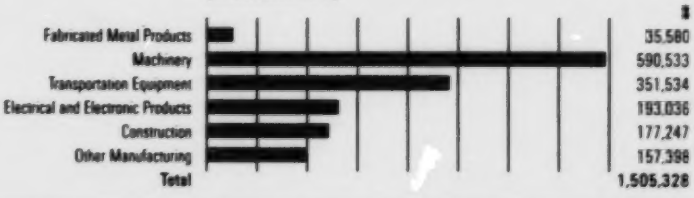
EXPORT FINANCING BY SIZE OF TRANSACTION
(in thousands $)



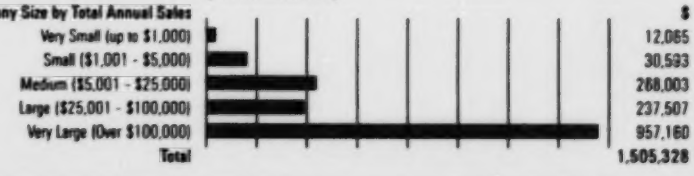
EXPORT FINANCING BY GEOGRAPHIC AREA
(in thousands $)



EXPORT FINANCING BY INDUSTRIAL SECTOR
(in thousands $)



EXPORT FINANCING BY SIZE OF COMPANY
(in thousands $)



FINANCE

Sound financial management is fundamental to the successful operation of EDC.

Changes in the global marketplace during 1989 were dramatic and these conditions promise to continue well into the next decade. The summary highlights of the financial statements attest to the success of EDC's operations in responding to world market conditions. At the end of 1989, total assets were $6.5 billion, while contingent liabilities from insurance and guarantee programs totalled $4.4 billion. In response to both the changing environment and a significant increase in non-current loans, the Corporation's equity was reduced to $704.8 million, affected by an accounting adjustment which transferred $100 million from EDC's contingency reserve and another $100 million from its retained earnings to the loan loss allowance. Apart from this accounting change, revenues increased to $630 million and the Corporation's operational cash flows remained positive. In effect, EDC has adopted a more conservative stance and is well positioned to respond to future business challenges.

EDC continues to fund its financial requirements in the international capital markets, at the advantageous terms merited by its AAA credit status. Active in all the world's financial markets, the Corporation is well received by investors, not only because of its strong financial position but also because of its innovative methods. EDC's treasury experts use a broad range of funding techniques and take full advantage of sophisticated transactions to raise fixed and floating rate funds in several currencies.

Treasury's registered claims program in Switzerland continued to enhance EDC's access to finely-priced short-term money, and generated $2,084.6 million during 1989. Approximately $741.6 million was raised in medium- and long-term borrowing from public sources, chiefly in Canadian and US dollars. As a result, the Corporation achieved attractive, fully-hedged floating and fixed interest rate debt.

Safeguarding EDC's assets and countering the effects of the international debt problem remained a central EDC priority, and the Corporation's financial position remains more favourable than that of comparable organizations in other countries. The substantial increase in reserves mentioned earlier added $283 million and, by year-end, brought our balance sheet allowances to $425 million and non-accrued revenues to $462 million.

An integral part of EDC's financial management involves the recovery of insurance claim payments. Last year, the Corporation recovered $19.3 million from foreign buyers on claims paid in earlier years. The recovery of these funds contributes significantly to EDC's ability to underwrite Canadian exporters' foreign credit risks at affordable premium rates.

Effective financial control, reporting and management information systems are what make prudent financial decisions possible. Because of its efficient systems – and its tradition of prudent financial management – EDC is able to report accurately to shareholders on sound and profitable financial operations, and to offer to Canada's exporters innovative and affordable risk management services.

CORPORATE PERFORMANCE

EDC's business performance is measured by the extent to which it provides competitive financing and insurance services to Canadian exporters. The key factors influencing the volume of business which can be supported by the Corporation include: the nature of goods and services being exported by Canadians; the overall competitiveness of these goods and services; the markets and buyers to which exporters sell; the strength of the world economy; and, EDC's ability to provide financing and insurance support over an extended period of time. EDC's business performance is best measured over several years, particularly that performance related to export financing.

	1988 Actual	1989 Plan	1989 Actual
		(in thousands $)	
EXPORT FINANCING VOLUME			
Corporate Account	$1,016,604	$ 935,000	$1,255,695
Canada Account	330,462	Not applicable	205,684
	1,347,066	935,000	1,461,379
Other Institutions	70,078	Not applicable	43,949
Total	$1,417,144	$ 935,000	$1,505,328
EXPORT INSURANCE VOLUME			
Corporate Account	$3,986,869	$4,291,000	$4,444,785
Canada Account	71,038	Not applicable	90,201
Total	$4,057,907	$4,291,000	$4,534,986
Net Income	$ 4,226	$ 3,000	$ 1,165*

*Net Income prior to special transfer of $200 million to supplement the loan loss allowance. Please refer to Note 2 of Financial Statements for further information.

V.E. DAUGHNEY
President
Merit Kitchens Ltd.
Surrey, British Columbia
Chairman of the Board
Chairman of the Executive Committee of the Board

C. DIAMOND
President
B.C. Turf Ltd.
Vancouver, British Columbia
Vice-Chairman of the Board
Member of the Audit Committee of the Board
Member of the Executive Committee of the Board

J.T. HUMPHRIES
Granville West Group/
John T. Humphries Ltd.
Vancouver, British Columbia
Chairman of the Business Development Committee of the Board

M.J. SABIA
Barrister and Solicitor
Toronto, Ontario
Chairman of the Audit Committee of the Board

D. CAMPBELL
Associate Under-Secretary of State for External Affairs and Deputy Minister for International Trade
External Affairs and International Trade Canada
Ottawa, Canada
Member of the Executive Committee of the Board

T.A. CHISHOLM
President
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto, Ontario
Member of the Business Development Committee of the Board

J.W. CHOMIAK
President
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton, Alberta
Member of the Business Development Committee of the Board

J. DEITCHER
Vice-President and Director
RBC Dominion Securities Inc.
Montréal, Québec
Member of the Executive Committee of the Board

F.W. GORBET
Deputy Minister
Department of Finance
Ottawa, Canada

W. JAMES
Corporate Director
Toronto, Ontario
Member of the Audit Committee of the Board

J. LAURENT
Senior Partner
Guy and Gilbert
Montréal, Québec
Member of the Business Development Committee of the Board

M. MASSÉ
President
Canadian International Development Agency
Hull, Québec

T.M. MUNN
President
Munn & Company Limited
Mount Pearl, Newfoundland
Member of the Business Development Committee of the Board

R.L. RICHARDSON
President and Chief Executive Officer
Export Development Corporation
Ottawa, Canada
Member of the Executive Committee of the Board

J.M. ROMANCHUK
Vice-President and Director
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.
Calgary, Alberta
Member of the Audit Committee of the Board

SENIOR MANAGEMENT OF THE CORPORATION

Executive Management Committee

R.L. RICHARDSON
President and Chief Executive Officer

M.D.J. BAKKER
Senior Vice-President
Finance and Treasurer

B.R. KING
Senior Vice-President
Export Insurance

R. PRUNEAU
Senior Vice-President
Marketing

R. VAN ADEL
Senior Vice-President
Export Financing

W.J.H. MUSGROVE
Vice-President
Human Resources and Administration

G. ROSS
Vice-President
Legal Services and Secretary

Senior Management of the Corporation

K.R. COOKE
General Manager
Coordination and Evaluation

R.G.C. MARSHALL
Vice-President and Assistant Treasurer

J.F. GAGAN
Corporate Controller

A.O. WERLEN
General Manager
Claims and Recoveries

A.I. GILLESPIE
Vice-President
Export Insurance

J. GRAVES
General Manager
Short Term Insurance

R.A. LANE
General Manager
Short Term Credit

E. SIEGEL
General Manager
Medium Term Insurance

R. FOTHERGILL
General Manager
Marketing and Communications

F.P. JEANJEAN
Chief Economist
Economics Division

In the Regions:

P. GEDGE
Vice-President
Québec and Atlantic

G. HAMMOND
Vice-President
Western Canada

D.B. MODIN
Vice-President and General Manager
Ontario

J. SIDDON
General Manager
Vancouver

D.O. CURTIS
General Manager
Latin America

P.A. FORAN
General Manager
OECD and Europe

D. MACKEY
General Manager
Export Finance Policy and Services

M.G. MCLEAN
General Manager
Asia and Pacific

H. SOUQUIÈRES
General Manager
Africa and Middle East

W.J. HUGHES
General Manager
Human Resources

J.B. HUTCHISON
General Manager
Systems

M. LEDUC
General Counsel
Legal Services

VANCOUVER
Export Development Corporation
Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, British Columbia
V7X 1M5
Tel.: (604) 688-8658
Fax: (604) 688-3710
(Serving British Columbia, Yukon Territory)

CALGARY
Export Development Corporation
1030, 510 - 5th Street S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 294-0928
Toll free: 1-800-661-8638
Fax: (403) 294-1133
(Serving Alberta, Northwest Territories)

WINNIPEG
Export Development Corporation
8th floor
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 983-5114
Toll free: 1-800-665-7871
Fax: (204) 983-2187
(Serving Manitoba, Saskatchewan)

LONDON
Export Development Corporation
Suite 303
451 Talbot Street
London, Ontario
N6A 5C9
Tel.: (519) 645-5828
Fax: (519) 645-4483
(Serving Southwestern Ontario)

TORONTO
Export Development Corporation
Suite 810
National Bank Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 973-6211
Fax: (416) 862-1267
(Serving Ontario)

OTTAWA
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Canada
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2992
Fax: (613) 237-2690
Telex: 053-4136
Cable: EXCREDCORP
(Serving Eastern Ontario, West Québec)

MONTRÉAL
Export Development Corporation
Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse Postal Station
Montréal, Québec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 283-3013
Fax: (514) 878-9891
(Serving Québec)

HALIFAX
Export Development Corporation
Suite 1003
Toronto-Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Fax: (902) 423-0881
(Serving the Atlantic Provinces)

HEAD OFFICE
Export Development Corporation
151 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Canada
K1P 5T9
Tel.: (613) 598-2500 Telex: 053-4136
Fax: (613) 237-2690 Cable: EXCREDCORP

FINANCIAL STATEMENTS

as at December 31, 1989

MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS

The Financial Statements contained in this Annual Report have been prepared by Management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these Financial Statements are Management's responsibility. The Financial Statements include some amounts, such as the allowance for losses on loans, that are necessarily based on Management's best estimates and judgement.

In this report, the Auditor General of Canada has stated that in his opinion the value of sovereign loans receivable are significantly overstated because Management's estimate for the allowance for losses on loans is significantly understated by at least $500 million, and therefore does not conform to generally accepted accounting principles. The basis for this qualification is that the Auditor General does not agree with the Corporation's policy as stated in Note 2 to the Financial Statements that, except in the rare instance of outright repudiation or the write-off of asset value agreed to by creditors, the ultimate collectibility of a sovereign obligation is not subject to question. The Board of Directors and Management are in fundamental disagreement with the Auditor General's opinion.

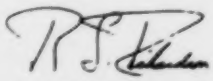
During the year, the Corporation has recognized major changes in the accounting treatment of sovereign debt by the international financial community and increases both actual and prospective in its non-current loan portfolio. In view of this, Management has made a substantial $200 million increase in the charge to income relating to the general allowance by transferring to the allowance for losses on loans the Reserve for Contingencies ($100 million), previously set aside for unforeseen circumstances, and from retained earnings ($100 million) representing the previous successes of the Corporation.

The general allowance of $375.9 million includes $324.8 million that Management has prudently set aside to cover the potential costs of delays associated with the collection of sovereign non-current loans in the Corporation's portfolio and is unrelated to any specific loan principal. The Corporation's non-accrual of income policy with respect to non-current loans, together with provision expenses, has reduced revenue by $395.9 million in fiscal 1989 in response to repayment difficulties currently being experienced in many countries. These policies and resultant allowances described in Note 7 to the Financial Statements, when combined with the greatly improved quality of the committed but undisbursed loans receivable portfolio, have led the Board of Directors to conclude that the recovery estimates on sovereign risk loans are proper and that additional loan loss reserves at this time are neither necessary nor appropriate.

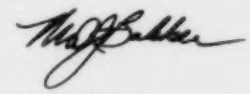
The Board of Directors is responsible for ensuring that Management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of Directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with Management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

The Board of Directors is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor General in Council where the Minister considers them to be in the national interest. The Board of Directors is not accountable for such contracts, its obligation in relation thereto being limited to ensuring that they are administered in a sound manner. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada are shown in Note 16 to the Corporation's Financial Statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the Financial Statements. His report is presented on the following page.



R.L. Richardson
President and Chief Executive Officer



M.D.J. Bakker
Senior Vice-President Finance
and Treasurer

AUDITOR'S REPORT

AUDITOR GENERAL OF CANADA VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To the Minister for International Trade

I have examined the balance sheet of the Export Development Corporation as at December 31, 1989 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, conforming with International Auditing Guidelines, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

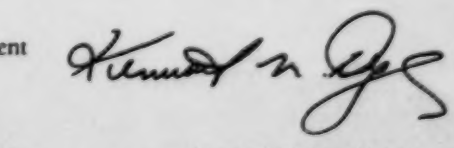
Loans principal receivable and accrued interest and fees of $5.530 billion include sovereign loans in the amount of $4.718 billion. Against the $5.530 billion loans receivable, the Corporation has recognized an allowance for losses on loans of $376 million. In my opinion, the net loans receivable of $5.154 billion is overstated because the allowance for losses on loans is significantly understated and, therefore, does not conform to generally accepted accounting principles. The basis for my reservation is that I do not agree with the Corporation's policy on the ultimate collectibility of sovereign loans receivable as stated in Note 2 to the financial statements. In my view, the allowance for losses on loans should include a reasonable estimate of losses on sovereign loans receivable. My analysis indicates that the allowance for losses on loans should be increased by at least $500 million. If a reasonable allowance for losses on loans had been established, the net loans receivable of $5.154 billion would have been reduced by at least $500 million, and the effect of recognizing the resulting losses would have resulted in retained earnings becoming a deficit of at least $492 million causing a significant impairment of shareholder's equity.

In my opinion, except for the overstatement of the value of loans receivable as described in the preceding paragraph, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at December 31, 1989 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles in Canada, conforming with International Accounting Standards, applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part X of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the by-laws of the Corporation.

In accordance with Section 132(2)(b) of the Financial Administration Act, I would like to call your attention to Section 14 of the Export Development Act which establishes a limit on the total amount of borrowing by the Corporation. The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid in capital from time to time and the retained earnings, if any, determined in accordance with the most recent statements of accounts of the Corporation for a financial year that have been audited by the Auditor General of Canada.

The Corporation and the Government have received legal opinions that the Corporation may, under its statutory borrowing limit, lawfully borrow up to ten times its paid in share capital, even if the Corporation were to have a deficit. In light of the circumstances described in the second paragraph above, Parliament may want to consider the continued appropriateness of the borrowing limit contained in Section 14 of the Export Development Act.



Kenneth M. Dye, F.C.A.
Auditor General of Canada

Ottawa, Ontario
March 7, 1990

Balance Sheet

as at December 31, 1989

	1989	1988
		(in thousands $)
Assets		
Loans receivable (Notes 3, 4, 5 and 6)		
Long term	**$4,585,653**	$4,549,788
Current portion of long term	**812,391**	795,367
	5,398,044	5,345,155
Accrued interest and fees	**131,527**	167,970
	5,529,571	5,513,125
Less: allowance for losses on loans (Note 7)	**375,951**	166,635
	5,153,620	5,346,490
Cash and marketable securities		
Cash and short term deposits	**1,175,647**	985,913
Marketable securities (market value: 1989 – $182,768; 1988 – $122,231)	**176,670**	121,838
Accrued interest	**23,637**	16,750
	1,375,954	1,124,501
Other assets		
Unamortized debt discount and issue expenses	**22,336**	30,183
Recoverable insurance claims (Note 11)	**5,127**	10,157
Other	**9,753**	11,122
	37,216	51,462
	$6,566,790	$6,522,453

	1989	1988
		(in thousands $)
Liabilities		
Loans payable (Note 12)		
Long term	**$2,649,095**	$2,882,223
Current portion of long term	**848,376**	470,520
	3,497,471	3,352,743
Short term	**1,975,056**	1,867,978
	5,472,527	5,220,721
Accrued interest	**172,423**	165,988
	5,644,950	5,386,709
Other liabilities and deferred revenues		
Accounts payable	**24,204**	28,266
Deferred revenues and other credits	**144,142**	159,241
Allowance for claims on insurance and guarantees (Note 10)	**48,659**	44,567
	217,005	232,074
Shareholder's Equity		
Share capital (Note 13)	**697,000**	697,000
Reserve for contingencies	**–**	100,000
Retained earnings	**7,835**	106,670
	704,835	903,670
	$6,566,790	$6,522,453

Commitments and contingent liabilities (Notes 8 and 9)

Approved by the Board of Directors

M.D.J. Bakker
Chief Financial Officer

V. Edward Daughney
Director

R.L. Richardson
Director

Statement of Income and Retained Earnings

for the year ended December 31, 1989

	1989	1988
		(in thousands $)
Loans and Guarantees		
Interest earned	**$ 479,012**	$ 481,829
Fees earned	**34,394**	24,641
Investment interest earned	**80,042**	82,493
	593,448	588,963
Interest expense		
Long term	**345,002**	342,191
Short term	**162,355**	141,198
Provision for losses on loans	**271,275**	81,926
	778,632	565,315
	(185,184)	23,648
Insurance and Guarantees		
Premiums and fees earned	**25,543**	23,527
Investment interest earned	**10,871**	6,604
	36,414	30,131
Provision for claims	**12,115**	12,721
	24,299	17,410
(Loss) Income from Operations	**(160,885)**	41,058
Administrative Expenses	**37,950**	36,832
Net (Loss) Income	**(198,835)**	4,226
Retained Earnings		
Beginning of year	**106,670**	102,444
Add: transfer from reserve for contingencies	**100,000**	–
End of year	**$ 7,835**	$ 106,670

Statement of Changes in Financial Position

for the year ended December 31, 1989

	1989	1988
	(in thousands $)	
Operations		
Statement of Income		
Net (loss) income	**$ (198,835)**	$ 4,226
Items not affecting cash		
Provision for losses on loans	**271,275**	81,926
Provision for claims	**12,115**	12,721
Decrease in accruals of interest and fees	**36,321**	17,184
Other changes	**13,450**	15,873
	134,326	131,930
Assets and Liabilities		
Loans receivable disbursed	**(853,641)**	(582,311)
Loans receivable repaid	**760,610**	707,200
Items not affecting cash		
Net decrease in deferred revenue	**(13,746)**	(2,250)
Interest rescheduled	**(68,452)**	(54,336)
Loan interest written off	**(57,475)**	(65,455)
	(232,704)	2,848
Cash (used in) provided from operations	**(98,378)**	134,778
Treasury		
Issue of long term debt	**741,605**	738,445
Repayment of long term debt	**(523,777)**	(1,022,593)
Increase in short term loans	**152,315**	307,574
Cash provided from financing	**370,143**	23,426
Increase in cash and marketable securities	**271,765**	158,204
Foreign exchange on opening balance of cash	**(27,199)**	(89,122)
Cash and Marketable Securities		
Beginning of year	**1,107,751**	1,038,669
End of year	**$1,352,317**	$1,107,751

Notes to the Financial Statements

for the year ended December 31, 1989

1. Act of Incorporation and Corporate Mandate

Export Development Corporation was established on October 1, 1969 by the Export Development Act (The Act), a statute of the Parliament of Canada. The Corporation was created as an agent of Her Majesty in right of Canada for the purpose of facilitating and developing trade between Canada and other countries, by the provision of loans, guarantees and insurance. The Corporation is accountable for its affairs to Parliament through the Minister for International Trade.

2. Summary of Significant Accounting Policies

These Financial Statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, and conform in all material respects with international accounting standards. A summary of significant accounting policies follows:

Loans Receivable

Loans receivable, mainly to sovereign entities, are stated in the Canadian dollar equivalent of the original amounts disbursed less repayments and includes where applicable interest capitalized as part of the rescheduling or restructuring process of loans with payment difficulties.

As an export credit agency of Her Majesty in right of Canada, the Corporation benefits from Canada's membership in the Paris Club, an international group, formed to deal on a multilateral basis with payment difficulties experienced by sovereign entities. Through the auspices of this Club and with subsequent negotiation, rescheduling agreements are arranged coupled with the implementation of International Monetary Fund disciplines to alleviate these payment problems. This negotiation process normally takes up to one year and is considered by the Corporation as part of its normal collection routine.

It is Management's opinion, based on the Corporation's experience, that except in the rare instance of outright repudiation or the write-off of asset value agreed to by creditors the ultimate collectibility of a sovereign obligation is not subject to question although indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. This opinion is also shared by the Government of Canada as stated in its accounting policies in the Public Accounts.

Although it is not possible at this time for Management to accurately determine the amount, if any, of the financial impact of these uncertainties and delays, the Corporation in order to be prudent has established policies with respect to non-current sovereign loans and a general allowance for any financial impact from these loans.

Loan Interest and Fees Earned

In 1989, the Corporation changed its accounting policy regarding interest revenue recognition. Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-performing. Non-performing is defined as any loan where significant payments have not been received for a period of one hundred and eighty days. Prior period Financial Statements were not restated as the effect is immaterial.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

Non-Current Loans Receivable

Subsequent to a review of the payment history and an assessment of the collectibility of the loans, the Corporation may deem certain loans non-current. Non-current is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility in the short to medium term, where significant payments have not been received for a period of one year after a rescheduling agreement has been signed, or two years where rescheduling measures have not been undertaken. As a result, the Corporation terminates all interest accruals on these loans and reverses previously accrued interest over a period of up to twelve months following

the loan becoming non-current. As well the capitalization of interest in future rescheduling agreements is not recognized for accounting purposes.

Non-current loans are restored to an accrual basis when regular repayment patterns of all or substantially all amounts due have been established, which is usually over a one to two year time period and normally after a rescheduling agreement has been signed, and there is reasonable assurance that the repayment pattern will continue in future years.

In addition to not recognizing interest on these loans, in most cases any undisbursed balances on signed loan agreements are cancelled or frozen, and sovereign borrowers are declared ineligible for further financing to prevent any increased exposure resulting from new business.

Specific Allowance for Losses on Commercial Loans Receivable
The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility, at least annually, of all loans to commercial borrowers. As the result of this review, the Corporation charges to income an amount sufficient to specifically provide for potential losses on commercial loans receivable portfolio to reflect the impairment of the related commercial loan assets.

General Allowance for Losses on Loans Receivable
In addition to specific allowances for losses on commercial loans, the Corporation prudently sets aside a general allowance on the loans receivable portfolio for which no specific provision has been made. In 1989, this allowance was supplemented through application of the amount of reserve for contingencies and retained earnings by an additional $200 million based on Management's perception of changed circumstances in the world and the significant increase in the Corporation's non-current loans.

The major circumstances affecting Management's perception include the major changes in the international financial community in the accounting treatment of sovereign debt, the initial impact on commercial banks and debtor countries of the Brady Plan initiatives, the decisions by some Paris Club participating governments to offer a variety of options for reducing the debt burden of the poorest nations and the changes in the Corporation's non-current sovereign loan portfolio where the actual increases incurred in 1989 and prospective increase for 1990 greatly exceed the marginal increases for the preceding two years.

This general allowance reflects the amount that Management has prudently set aside to cover the potential costs of delays associated with the ultimate collection of sovereign non-current loans in EDC's portfolio, it is unrelated to any specific loan principal and is non-specific in terms of amount to any specific event mentioned above.

Reserve for Contingencies
The Corporation had established, through transfers from retained earnings, a reserve for contingencies with respect to possible unforeseen decreases in the value of loans receivable or claims on insurance and guarantees. In 1989 the reserve for contingencies was credited back to retained earnings.

Non-Accrued Interest on Non-Current Loans Receivable
The cumulative amount of non-accrued interest and non-recognized capitalized interest has the effect over time of increasing the amounts legally due to the Corporation. This is recognized in the ongoing collection process and the rescheduling negotiations. It is Management's best estimate that this accounting approach is the most appropriate and provides the Corporation with additional off balance sheet allowances.

Marketable Securities
Marketable securities are valued at the lower of cost and market value as at the balance sheet date.

Recoverable Claims
Claims payments are recorded at estimated recoverable values. Non-recoverable amounts are charged to the appropriate allowance for claims on insurance and guarantees. Subsequent

net gains or losses on recovery are credited or charged to the allowance.

Allowance for Claims on Insurance and Guarantees
The Corporation provides for claims based on claims experience augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities.

Investment Interest Earned
Investment interest, which is substantially earned outside Canada, is prorated between loans and guarantees and insurance and guarantees on the basis of average funds invested.

Interest Expense
Interest expense includes hedging expenses, and the amortization of debt discount and issue expenses which are charged to income over the life of the debt on a straight line basis.

Insurance Premiums
Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies.

Translation of Foreign Currency
The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a total portfolio basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.

3. Loans Receivable

Current (which includes performing and non-performing) and non-current loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition with similar export credit agencies in other countries and generally below commercial rates.

These loans are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Non-current	**$1,019,841**	$ 692,468
Within 12 months – fixed	**575,597**	540,195
– floating	**172,333**	108,174
Overdue	**64,461**	146,998
1990	**–**	688,819
1991	**661,668**	630,588
1992	**566,677**	572,785
1993	**473,580**	445,808
1994	**435,324**	407,383
1995 and thereafter	**1,428,563**	1,111,937
Total	**$5,398,044**	$5,345,155
Commercial loans included above	**$ 680,633**	$ 684,279
Floating rate loans, generally based on LIBOR rates, included in total loans	**$1,563,607**	$1,276,692

The geographic distribution of these loans is as follows:

Pacific and North Asia	**$ 535,942**	$ 562,986
South Asia	**460,797**	372,815
Middle East and East Africa	**376,596**	397,349
North and West Africa	**1,246,005**	1,119,639
Eastern Europe	**415,387**	641,320
Western Europe	**454,950**	479,018
USA and Caribbean	**486,924**	455,453
Mexico and Central America	**324,606**	297,716
South America East	**548,536**	467,561
South America West	**548,301**	551,298
Total	**$5,398,044**	$5,345,155

4. Overdues on Current Loans Receivable

Amounts overdue consist of principal instalments and billed interest and fees that have not been received in accordance with the specified terms contained in the related loan agreements.

The geographic distribution of the overdue principal and recognized interest, in the amounts of **$64,461** thousand (1988 – $146,998 thousand) and **$27,006** thousand (1988 – $62,612 thousand) respectively, is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Pacific and North Asia	**$ 97**	$ 2,283
South Asia	**14**	–
Middle East and East Africa	**67,736**	22,927
North and West Africa	**14,434**	29,178
Eastern Europe	**1**	7
Western Europe	**898**	5,388
USA and Caribbean	**1,028**	16,469
Mexico and Central America	**679**	2,748
South America East	**2,048**	124,811
South America West	**4,532**	5,799
Total	**$ 91,467**	$ 209,610

5. Rescheduled and Restructured Amounts on Current Loans Receivable

Rescheduled and restructured amounts during the year are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Principal	**$ 172,855**	$ 108,175
Interest	**40,758**	50,095
Total	**$ 213,613**	$ 158,270

The geographic distribution of rescheduled and restructured current loans receivable is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Pacific and North Asia	**$ 22,102**	$ 15,796
South Asia	**–**	–
Middle East and East Africa	**82,328**	83,585
North and West Africa	**95,881**	143,094
Eastern Europe	**–**	–
Western Europe	**60,490**	64,972
USA and Caribbean	**65,567**	37,830
Mexico and Central America	**90,178**	69,335
South America East	**168,889**	167,329
South America West	**22,867**	19,773
Total	**$ 608,302**	$ 601,714
Commercial amounts included above	**$ 32,852**	$ 38,614
Amounts overdue	**$ 8,501**	$ 15,765

6. Non-Current Loans Receivable

Due to the weakening of economic conditions over time, certain loans where there is risk of long repayment delays or, in respect of commercial loans, significant doubt as to collectibility are placed in the non-current category. Non-current amounts receivable are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Sovereign, mainly in South America, Eastern Europe and North and West Africa	**$ 936,904**	$ 593,208
Commercial, mainly in the USA	**82,937**	$ 99,260
Total	**$1,019,841**	$ 692,468

In addition, at December 31, 1989, the accumulated interest not recognized on non-current loans amounted to **$451,093** thousand (1988 – $341,122 thousand) of which **$430,257** thousand related to sovereign loans (1988 – $286,063 thousand). Total interest on non-current loans not recognized as revenue in 1989 amounted to **$124,681** thousand (1988 – $89,438 thousand).

7. Allowances for Losses on Loans

Allowances for losses are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Balance sheet allowances		
General allowance	**$ 324,872**	$ 107,819
Specific allowance	**51,079**	58,816
Total	**$ 375,951**	$ 166,635
Off balance sheet allowance		
Non-accrued interest revenue	**$ 462,064**	$ 341,122

Allowances were increased by **$395,956** thousand (1988 – $171,364 thousand) in the year of which **$271,275** thousand (1988 – $81,926 thousand) was charged through the income statement.

The **$124,681** thousand (1988 – $89,438 thousand) of non-current interest revenue in the year was augmented by **$57,475** thousand (1988 – $65,455 thousand) of written-off interest accrued on non-current and non-performing loans during the qualification periods. In accordance with Corporate accounting policies, this write-off was charged against the general allowance.

Other decreases in the allowances and accumulated non-accrued revenue of **$4,484** thousand and **$61,214** thousand (1988 – $12,971 thousand and $19,468 thousand) were due mainly to foreign exchange, payments received and restructuring adjustments.

8. Loans – Statutory Limits and Commitments

The Act allows the Corporation to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of $15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **$7,652** million (1988 – $7,337 million). Of this amount, undisbursed commitments on signed loan agreements are **$2,195** million (1988 – $1,933 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undisbursed commitments near the time of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to match maturities and currencies with those of its average export loans.

9. Insurance – Statutory Limits and Contingent Liabilities

The Act specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of $15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **$4,383** million (1988 – $3,431 million).

Contingent liabilities with respect to insurance and related guarantees of the Corporation included in the above positions are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Pacific and North Asia	**$ 488,828**	$ 318,668
South Asia	**296,644**	216,219
Middle East and East Africa	**160,550**	174,381
North and West Africa	**434,445**	293,556
Eastern Europe	**87,145**	44,326
Western Europe	**440,415**	501,665
North America and Caribbean	**602,155**	613,485
Mexico and Central America	**477,664**	338,349
South America East	**152,173**	123,410
South America West	**75,807**	68,313
Total	**$3,215,826**	$2,692,372

10. Insurance and Guarantees – Allowance for Claims

The experience under short and medium term programmes is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Allowance at beginning of year	**$ 44,567**	$ 35,369
Provision during the year	**12,115**	12,721
Net write-offs	**(8,023)**	(3,523)
Allowance, end of year	**$ 48,659**	$ 44,567

11. Recoverable Insurance Claims

Activity for the year is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands $)	
Recoverable claims at beginning of year	**$ 10,157**	$ 8,867
Claims paid	**19,793**	26,968
Claims recovered	**(16,231)**	(21,529)
Net write-downs	**(8,592)**	(4,149)
Recoverable claims, end of year	**$ 5,127**	$ 10,157

12. Loans Payable

The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid in capital from time to time and the retained earnings, if any, determined in accordance with the most recent Audited Financial Statements. As at December 31, 1989 and based on 1988 Audited Financial Statements, this formula produced a limit of at least **$6,970** million (1988 – $7,994 million) against which borrowings amounted to **$5,473** million (1988 – $5,221 million).

Loans payable mature as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
		(in thousands $)
Within 12 months – fixed	**$ 674,263**	$ 518,221
– floating	**2,149,169**	1,820,277
1990	**–**	773,517
1991	**499,071**	540,142
1992	**725,887**	633,222
1993	**226,227**	229,797
1994	**74,561**	76,600
1995 and thereafter	**1,123,349**	628,945
Total	**$5,472,527**	$5,220,721
Commercial loans included above at fixed rates	**$2,610,061**	$2,645,172
Floating rate and short term fixed rate revolving loans	**$2,862,466**	$2,575,549

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating **$2,572** million at December 31, 1989 (1988 – $2,618 million).

13. Share Capital

The authorized share capital is $1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of $100 each.

The number of shares issued and fully paid is **6,970** thousand (1988 – 6,970 thousand).

14. Foreign Currency Balances

The Corporation has substantial assets and liabilities in U.S. dollars and in other currencies. The Canadian dollar equivalent after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
		(in thousands $)
U.S. Dollars		
Assets	**$4,826,158**	$4,634,279
Liabilities	**4,825,916**	4,680,168
Net exposure	**$ 242**	$ (45,889)
Rate of exchange US $1.00	**1.1585**	1.1925
Austrian schillings, British pounds, Deutsche marks, European Currency Units, French francs, Swiss francs, and Yen		
Assets	**$ 396,499**	$ 228,003
Liabilities	**368,130**	188,697
Net exposure	**$ 28,369**	$ 39,306

15. Related Party Transactions

Transactions with Canada are summarized as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
		(in thousands $)
Income and expense items		
Administrative expenses recovered	**$ 6,956**	$ 6,923
Interest earned	**402**	470
Less: interest expense	**–**	1,648
Total due to the Corporation	**$ 7,358**	$ 5,745

Amounts due to (due from) Canada

	December 31 1989	December 31 1988
		(in thousands $)
Canada bonds and Canadian Crown Corporation bonds	**$ (9,844)**	$ (5,028)
Accrued interest receivable	**(58)**	(22)
Accounts administered for Canada	**19,628**	21,209
Total	**$ 9,726**	$ 16,159

The Government of Canada has established an understanding that it may seek Parliamentary appropriations to eliminate any losses the Corporation might incur.

The Corporation is not subject to the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.

The Corporation also enters into transactions with other Crown corporations in the normal course of business.

16. Accounts Administered for Canada

(a) Pursuant to the Act, the Corporation administers for Canada certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor in Council for which the Board of Directors is not accountable other than in respect of the administration of the contracts. These accounts (commonly known as Canada Account(s)) are maintained separately from the Corporation's Accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the Financial Statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly loans receivable and accrued interest and fees recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to **$1,027** million (1988 – $926 million).

(b) Canada Account Statutory Limits, Commitments and Contingent Liabilities

The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of $6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **$1,375** million (1988 – $1,201 million).

The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of $7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **$62** million (1988 – $321 million). Contingent liabilities of the Accounts Administered for Canada included in the above positions amounted to **$58** million (1988 – $298 million).

FIVE YEAR REVIEW

Balance Sheets
as at December 31
(in thousands $)

	1989
Loans receivable	$5,398,044
Less: allowance for losses	375,951
	$5,022,093
Short term investments	1,352,317
Accrued interest and other assets	192,380
Total assets	$6,566,790
Loans payable	$5,472,527
Accrued interest and other liabilities	340,769
Allowance for claims	48,659
Total liabilities	$5,861,955
Share capital	$ 697,000
Reserve for contingencies	–
Retained earnings	7,835
Shareholder's equity	$ 704,835
Total liabilities and shareholder's equity	$6,566,790

Income Statements	1989
Loan interest and fees earned	$ 513,406
Insurance premiums and fees earned	25,543
Investment interest earned	90,913
Total income	$ 629,862
Interest expense	$ 507,357
Provisions for losses and claims	283,390
Administrative expenses	37,950
Total expenses	$ 828,697
Net (loss) income	$ (198,835)

1988	1987	1986	1985
$5,345,155	$5,760,635	$5,820,347	$6,076,226
166,635	163,135	136,366	105,257
$5,178,520	$5,597,500	$5,683,981	$5,970,969
1,107,751	1,038,669	1,093,766	920,296
236,182	296,559	395,732	404,873
$6,522,453	$6,932,728	$7,173,479	$7,296,138
$5,220,721	$5,624,117	$5,900,765	$6,022,572
353,495	373,798	341,357	347,258
44,567	35,369	33,411	30,251
$5,618,783	$6,033,284	$6,275,533	$6,400,081
$ 697,000	$ 697,000	$ 697,000	$ 697,000
100,000	100,000	25,000	–
106,670	102,444	175,946	199,057
$ 903,670	$ 899,444	$ 897,946	$ 896,057
$6,522,453	$6,932,728	$7,173,479	$7,296,138

1988	1987	1986	1985
$ 506,470	$ 547,451	$ 583,190	$ 596,788
23,527	19,762	17,439	16,490
89,097	97,654	76,222	72,234
$ 619,094	$ 664,867	$ 676,851	$ 685,512
$ 483,389	$ 569,790	$ 597,388	$ 619,359
94,647	59,178	43,465	28,399
36,832	34,401	34,109	33,243
$ 614,868	$ 663,369	$ 674,962	$ 681,001
$ 4,226	$ 1,498	$ 1,889	$ 4,511

FIVE YEAR REVIEW

(in thousands $)

	1989			1988		
	Corporate	Canada	Total	Corporate	Canada	Total
Financial arrangements facilitated						
Export Financing						
Direct financing	$1,255,695	$205,684	$1,461,379	$1,016,604	$330,462	$1,347,066
Guarantees by EDC	13,713	–	13,713	–	–	–
Bank participation	7,401	–	7,401	–	–	–
Related bank loans	7,378	–	7,378	12,200	–	12,200
Related CIDA loans	13,457	2,000	15,457	42,878	15,000	57,878
Sub total	$1,297,644	$207,684	$1,505,328	$1,071,682	$345,462	$1,417,144
Export Insurance						
Short term insurance	$3,169,992	$ 14,304	$3,184,296	$3,086,291	$ 16,862	$3,103,153
Medium term insurance	980,572	75,897	1,056,469	649,580	54,176	703,756
Guarantees	294,221	–	294,221	250,998	–	250,998
Sub total	$4,444,785	$ 90,201	$4,534,986	$3,986,869	$ 71,038	$4,057,907
Total	$5,742,429	$297,885	$6,040,314	$5,058,551	$416,500	$5,475,051
Financial and other data						
Export Financing						
Number of transactions financed	171	55	226	152	18	170
Number of loans receivable	758	92	850	692	74	766
Loans receivable	$5,497,766	$895,701	$6,393,467	$5,445,355	$808,184	$6,253,539
Number of undisbursed loans	254	79	333	203	26	229
Undisbursed loans	$2,203,300	$489,454	$2,692,754	$1,935,647	$406,471	$2,342,118
Disbursements to exporters during period	$ 853,641	$117,667	$ 971,308	$ 582,311	$ 87,755	$ 670,066
Loan guarantees outstanding	10	–	10	9	–	9
Liability on loan guarantees	$ 17,264	–	$ 17,264	$ 15,785	–	$ 15,785
Undisbursed amounts on loan guarantees	$ 15,050	–	$ 15,050	$ 7,452	–	$ 7,452
Current lines of credit and protocols	42	1	43	49	2	51
Amounts available for allocation	$2,979,658	$350,000	$3,329,658	$3,529,224	$380,123	$3,909,347
Loans rescheduled	19	8	27	16	6	22
Amounts rescheduled	$ 367,490	$ 72,633	$ 440,123	$ 182,649	$ 67,558	$ 250,207
Loans written off	3	–	3	3	–	3
Amounts written off	$ 2,610	–	$ 2,610	$ 5,901	–	$ 5,901
Export Insurance						
Number of policies issued	1,486	12	1,498	1,718	20	1,738
Insurance policies and guarantees in force	2,332	17	2,349	2,498	40	2,538
Liability on insurance and guarantees	$4,342,753	$ 62,284	$4,405,037	$3,404,867	$321,150	$3,726,017
Claims paid	$ 19,793	$ 2,913	$ 22,706	$ 26,968	$ 11,323	$ 38,291
Claims recovered	$ 16,231	$ 3,045	$ 19,276	$ 21,529	$ 21,527	$ 43,056
Claims written off (on)	$ (6,273)	$ 114	$ (6,159)	$ 1,935	$ (572)	$ 1,363
Claims outstanding at year-end	$ 27,093	$ 83	$ 27,176	$ 17,258	$ 329	$ 17,587
Claims under consideration at year-end	$ 8,994	–	$ 8,994	$ 2,304	–	$ 2,304
Number of employees at year-end			490			503

	1987			1986			1985	
Corporate	Canada	Total	Corporate	Canada	Total	Corporate	Canada	Total
$ 601,354	$186,158	$ 787,512	$ 513,988	$ 12,831	$ 526,819	$ 620,422	$ 76,266	$ 696,688
6,432	–	6,432	14,921	–	14,921	4,983	–	4,983
139	–	139	27,728	–	27,728	–	–	–
24,095	412	24,507	16,558	–	16,558	11,129	–	11,129
40,806	–	40,806	18,879	–	18,879	45,571	–	45,571
$ 672,826	$186,570	$ 859,396	$ 592,074	$ 12,831	$ 604,905	$ 682,105	$ 76,266	$ 758,371
$2,603,497	$ 10,471	$2,613,968	$2,169,986	$ 11,289	$2,181,275	$1,811,836	–	$1,811,836
604,836	80,106	684,942	317,208	112,145	429,353	404,129	$ 101,011	505,140
241,982	149	242,131	104,671	489	105,160	35,890	290	36,180
$3,450,315	$ 90,726	$3,541,041	$2,591,865	$123,923	$2,715,788	$2,251,855	$ 101,301	$2,353,156
$4,123,141	$277,296	$4,400,437	$3,183,939	$136,754	$3,320,693	$2,933,960	$ 177,567	$3,111,527
91	9	100	58	1	59	88	4	92
651	59	710	678	50	728	690	48	738
$5,858,868	$770,411	$6,629,279	$5,871,608	$783,934	$6,655,542	$6,140,520	$1,043,244	$7,183,764
168	14	182	145	7	152	147	7	154
$1,874,675	$200,486	$2,075,161	$2,575,593	$ 48,991	$2,624,584	$2,846,209	$ 405,494	$3,251,703
$ 622,940	$ 20,901	$ 643,841	$ 627,422	$ 33,085	$ 660,507	$ 819,980	$ 78,966	$ 898,946
9	–	9	6	–	6	6	–	6
$ 19,300	–	$ 19,300	$ 213,206	–	$ 213,206	$ 201,717	–	$ 201,717
$ 9,260	–	$ 9,260	$ 4,243	–	$ 4,243	$ 6,889	–	$ 6,889
46	2	48	46	2	48	27	1	28
$3,136,646	$386,715	$3,523,361	$3,390,601	$392,500	$3,783,101	$3,731,851	$ 42,500	$3,774,351
18	8	26	15	3	18	13	5	18
$ 384,711	$ 79,757	$ 464,468	$ 149,239	$ 53,413	$ 202,652	$ 81,382	$ 34,095	$ 115,477
1	–	1	3	–	3	2	–	2
$ 5	–	$ 5	$ 4,082	–	$ 4,082	$ 5,662	–	$ 5,662
1,639	34	1,673	1,400	125	1,525	1,129	44	1,173
2,111	100	2,211	1,683	157	1,840	1,299	110	1,409
$2,964,474	$370,019	$3,334,493	$2,712,496	$429,823	$3,142,319	$2,483,804	$ 427,734	$2,911,538
$ 13,480	$ 9,879	$ 23,359	$ 3,957	$ 644	$ 4,601	$ 10,157	$ 5,013	$ 15,170
$ 14,461	$ 4,387	$ 18,848	$ 3,563	$ 131	$ 3,694	$ 6,386	$ 9,733	$ 16,119
$ 13,433	$ 1,182	$ 14,615	$ 12,533	–	$ 12,533	$ 9,960	$ 124	$ 10,084
$ 13,754	$ 9,961	$ 23,715	$ 28,168	$ 5,651	$ 33,819	$ 40,307	$ 5,138	$ 45,445
$ 1,745	$ 3,409	$ 5,154	$ 3,425	–	$ 3,425	$ 6,456	–	$ 6,456
		498			539			562

TABLE DES MATIÈRES

2 PROFIL DE LA SOCIÉTÉ

3 FAITS SAILLANTS

4 MESSAGE CONJOINT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL ET DU PRÉSIDENT

6 MARKETING

8 ASSURANCES À L'EXPORTATION

10 FINANCEMENT À L'EXPORTATION

12 FINANCES

13 PERFORMANCE DE LA SOCIÉTÉ

14 CONSEIL D'ADMINISTRATION

15 ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ
- MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION
- CADRES SUPÉRIEURS DE LA SOCIÉTÉ

16 BUREAUX DE LA SOCIÉTÉ

17 ÉTATS FINANCIERS

18 RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

19 RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

34 REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

PROFIL DE LA SOCIÉTÉ

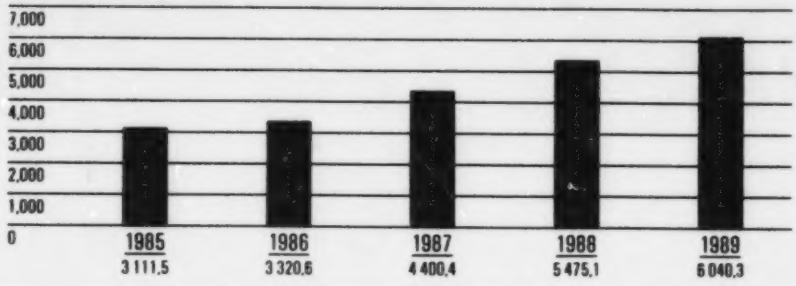
La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers au milieu canadien de l'exportation. Grâce à ces services, la SEE aide les exportateurs canadiens à pénétrer plus efficacement les marchés internationaux, soit en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation, soit en accordant du financement aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. La SEE assure les investissements canadiens à l'étranger et offre également des services de cautionnement aux exportateurs canadiens.

La SEE est une société d'État dont la totalité des actions appartient au gouvernement du Canada. Elle s'autofinance sur les marchés financiers nationaux et internationaux, et les titres qu'elle émet constituent des obligations directes et inconditionnelles de la SEE et, par conséquent, du Canada.

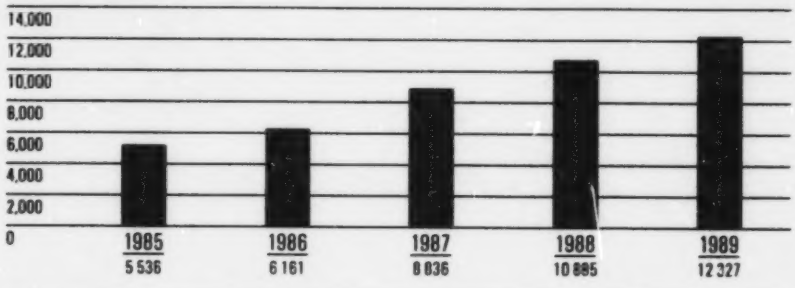
La SEE est fort consciente des besoins de tous les exportateurs canadiens, quels que soient leur taille, le secteur industriel dans lequel ils évoluent ou la complexité de leurs besoins. À cet égard, elle travaille en étroite collaboration avec d'autres organismes des secteurs public et privé qui oeuvrent dans le milieu canadien de l'exportation.

- Le volume d'activités (Compte de la Société et Compte du Canada) a augmenté de 10 p. 100 et a atteint 6 milliards de dollars.
- Le volume d'activités par employé s'est accru de 13 p. 100.
- Le nombre de clients a diminué de 2 p. 100.
- 173 336 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues au Canada grâce aux services de la SEE.
- Les PME ont représenté 80 p. 100 des entreprises canadiennes appuyées par la SEE.

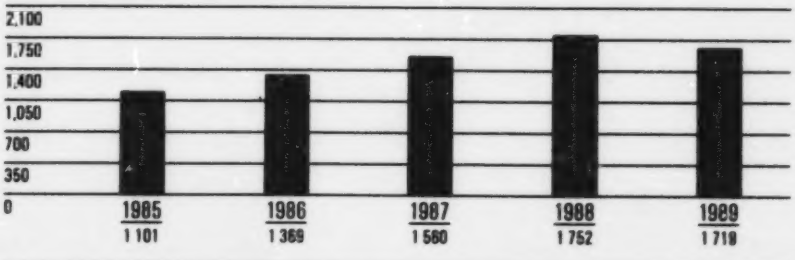
VOLUME D'ACTIVITÉS
(en millions de dollars)



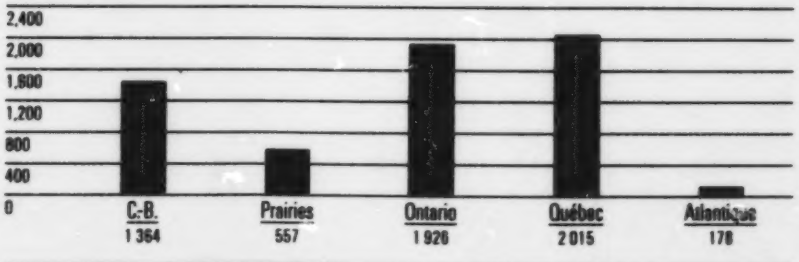
VOLUME D'ACTIVITÉS PAR EMPLOYÉ
(en milliers de dollars)



CLIENTS APPUYÉS
(Nombre d'entreprises)



VOLUME D'ACTIVITÉS PAR RÉGION
(en millions de dollars)



C'est un privilège pour nous que de présenter les résultats financiers et d'exploitation de la Société pour 1989 et, par la même occasion, les priorités qu'elle doit se fixer pour relever les défis et saisir les occasions qu'offre le monde actuel. La SEE a pour mandat de faciliter et d'accroître le commerce extérieur grâce à ses programmes d'assurances, de garanties et de financement. Elle l'a rempli en 1989 en appuyant des exportations canadiennes pour une valeur d'environ 5,7 milliards de dollars.

En 1989, le volume des exportations appuyées par la SEE s'est sensiblement accru et ce, pour la troisième année consécutive, au point que l'accroissement total a pratiquement doublé depuis 1986. Cette augmentation dépasse de loin la croissance des exportations canadiennes, ce qui traduit, de la part des exportateurs, un recours nettement plus élevé aux produits et services de la SEE.

Même si elle ne jouit pas de la publicité qui entoure nos activités de financement, l'assurance à l'exportation, fondement de nos activités il y a quarante-cinq ans, demeure toujours la pierre angulaire de nos services aux exportateurs. C'est ainsi qu'en 1989, la SEE a assuré quelque 4,5 milliards de dollars d'exportations canadiennes, soit 12 p. 100 de plus que le record de 4 milliards de dollars enregistré en 1988. Nos assurances peuvent protéger les exportateurs contre les risques de non-paiement pour n'importe quel type de biens, des matières premières aux produits de consommation. En 1989, nos polices d'assurance et nos garanties ont, de fait, fourni ce type de protection sur quelque cent vingt marchés dans le monde. Et les entreprises canadiennes qui doivent investir à l'étranger afin de mieux exporter font de plus en plus appel à l'assurance-investissement à l'étranger de la SEE.

Dans le cadre du programme de financement à l'exportation de la SEE, les prêts consentis en 1989 à des acheteurs étrangers de biens et services canadiens ont atteint 1,3 milliard de dollars, soit une hausse de 25 p. 100 par rapport à 1988. Cette augmentation reflète le succès croissant des exportateurs canadiens, ainsi que le recours accru à nos mécanismes de financement, sur de nombreux marchés. Étant donné, toutefois, l'incapacité actuelle d'un certain nombre de pays en développement d'assurer le service de toute dette supplémentaire, le nombre de marchés où les exportateurs canadiens et la SEE pourraient tenter, conjointement, d'obtenir de nouveaux contrats, s'est trouvé réduit. Aussi la croissance de notre volume d'affaires reflète-t-elle les efforts soutenus que nous déployons pour mieux aider les exportateurs canadiens sur le plus grand nombre possible de marchés, y compris dans les pays développés, où des services de financement, lorsqu'ils sont disponibles, peuvent donner l'avantage à nos exportateurs.

Outre les assurances et prêts consentis sur le Compte de la Société, le gouvernement, par l'entremise du ministre du Commerce extérieur, a appuyé des prêts et des assurances sur le Compte du Canada qui s'élèvent respectivement à 207 millions de dollars et à 90 millions de dollars. Cette aide consentie sur le Compte du Canada, même assujettie à des contraintes financières, représente un apport important et indispensable qui nous a permis d'égaler les modalités de financement offertes par nos concurrents.

PRIORITÉ À LA CLIENTÈLE

Depuis quelques années, nous nous efforçons tout particulièrement d'orienter nos services vers la clientèle. Nous avons fait des recherches pour mieux connaître les besoins de nos clients, avons modifié des produits et services existants, en avons lancé de nouveaux et avons renforcé nos équipes de vente régionales. Nous avons tenté d'améliorer notre niveau de productivité et sommes fiers d'avoir augmenté notre volume d'affaires en dépit d'un effectif réduit. Cela nous a permis de continuer à offrir nos services à des prix concurrentiels et a confirmé, si besoin en était, la validité de cette optique d'orientation vers la clientèle.

LES PERSPECTIVES D'AVENIR

Les priorités de la SEE pour 1990 et les années suivantes doivent se fonder sur les leçons tirées du passé et sur sa perception du monde à venir. Nous devons continuer à mettre l'accent sur le service à la clientèle et offrir dans les meilleurs délais les produits et services que sollicitent les exportateurs canadiens. Nous devons continuer à faire appel à la technologie moderne, afin d'assurer un service rapide, en même temps qu'une meilleure productivité. Et nous devons continuer à suivre de près l'évolution de la situation internationale, afin d'assurer que nos produits et services se maintiennent à l'avant-garde. Ce n'est qu'à ce prix que la SEE remplira pleinement son rôle auprès des exportateurs canadiens au cours de la décennie qui commence.

La cadence extrêmement rapide des changements intervenus en 1989 – tout particulièrement en Europe de l'Est, en Chine et en Amérique latine – ne pourra qu'affecter les stratégies d'exportation des entreprises canadiennes. La mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis a ouvert de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens. Quant aux nouvelles solutions que l'on a tenté d'appliquer au problème de la dette mondiale, il n'est pas encore possible, à l'heure actuelle, d'en évaluer totalement l'impact. Il ne fait aucun doute que l'évolution de la situation dans tous ces domaines influencera sensiblement nos relations commerciales au cours de l'année à venir.

Ce tableau que nous venons d'esquisser ne diminuera en rien la

nécessité d'appuyer l'exportation canadienne en 1990. La nature et la forme que prendra ce soutien évolueront parallèlement à l'adaptation des besoins et des priorités des exportateurs canadiens à un monde en constante évolution.

LES ÉTATS FINANCIERS

Notre rapport serait incomplet si nous omettions de faire allusion aux réserves émises pour la deuxième année consécutive par le Vérificateur général et aux importants redressements apportés à nos états financiers de 1989.

Comme nous l'avons mentionné lors du précédent rapport annuel, une divergence d'opinion entre la SEE et le Vérificateur général en matière de prêts souverains avait amené ce dernier à émettre une réserve. La même divergence d'opinion persiste cette année.

La présentation de nos états financiers et la constitution de provisions pour pertes sur prêts souverains se sont, comme par le passé, inspirées des méthodes suivies par d'autres créanciers, tant du secteur public que privé. Les pratiques en vigueur dans ces secteurs sont extrêmement variées et il n'existe aucun consensus international en la matière. Pas plus qu'il n'existe, d'ailleurs, de principe comptable qui permettrait d'ébaucher une solution universelle. Nous devons, de ce fait, nous inspirer de notre expérience et nous fier à notre jugement en ce qui concerne l'évaluation de la situation internationale.

Le volume de nos prêts non productifs s'est sensiblement accru en 1989, tendance qui semble devoir se confirmer en 1990. Cette nouvelle tendance financière, la plus grande incertitude qui résulte d'autres modifications dans les dispositions entre créanciers et débiteurs, telles que l'introduction du plan Brady, et l'augmentation des provisions pour pertes sur prêts dans laquelle se sont engagés un certain nombre de créanciers nous ont amenés à effectuer un redressement unique en transférant à la provision générale pour pertes sur prêts la réserve pour éventualités (100 millions de dollars), affectée préalablement à cette fin, ainsi qu'une partie importante des bénéfices non répartis (100 millions de dollars).

Nos états financiers affichent de ce fait une perte de 199 millions de dollars, alors qu'en l'absence de ce redressement, nous ferions état d'un bénéfice d'exploitation s'élevant à 1,2 million de dollars. On trouvera dans les états financiers, sous le titre «Responsabilité de la direction», un exposé plus détaillé sur cette question.

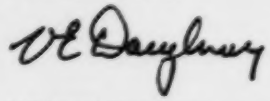
UN EFFORT COLLECTIF

Conscients que notre rôle se joue au sein d'une équipe qui oeuvre pour le commerce extérieur au Canada, nous tenons à remercier tous ceux qui collaborent avec la SEE, notamment les délégations commerciales des gouvernements fédéral et provinciaux, les associations des exportateurs et des industries et les organismes de prêts et d'assurances du secteur privé. Ce partenariat, dont dépend largement la prestation de nos services aux exportateurs canadiens, est essentiel.

L'année 1989 a été témoin d'un certain nombre de changements dans la constitution du Conseil d'administration de la SEE. Nous voudrions, dans ce contexte, remercier MM. Vincent Paul, Olier Caron, Pierre Legrand, Gerry Shannon et Mme Maggie Catley-Carlson pour les services qu'ils ont rendus à la Société. Et souhaiter la bienvenue à MM. Thomas Munn, Jacques Laurent, William James, Don Campbell et Marcel Massé.

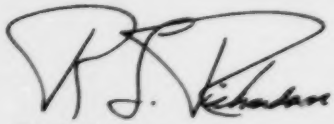
Comme nous l'avons souligné plus tôt, le volume d'affaires par employé a continué à grimper en 1989. Il ne fait aucun doute, à cet égard, que la productivité des employés de la SEE s'est très fortement accrue au cours des trois dernières années. La croissance des activités n'en dépend pas moins cependant du service que nous nous engageons à offrir à notre clientèle, et de la capacité et volonté de nos employés à fournir ce service. Au nom de tout le Conseil d'administration, nous voudrions faire part de nos remerciements à une équipe dévouée et professionnelle, qui peut se flatter à juste titre du service dont elle fait bénéficier les exportateurs canadiens, et le Canada dans son ensemble.

Le Président du Conseil d'administration,



V. Edward Daughney

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

MARKETING

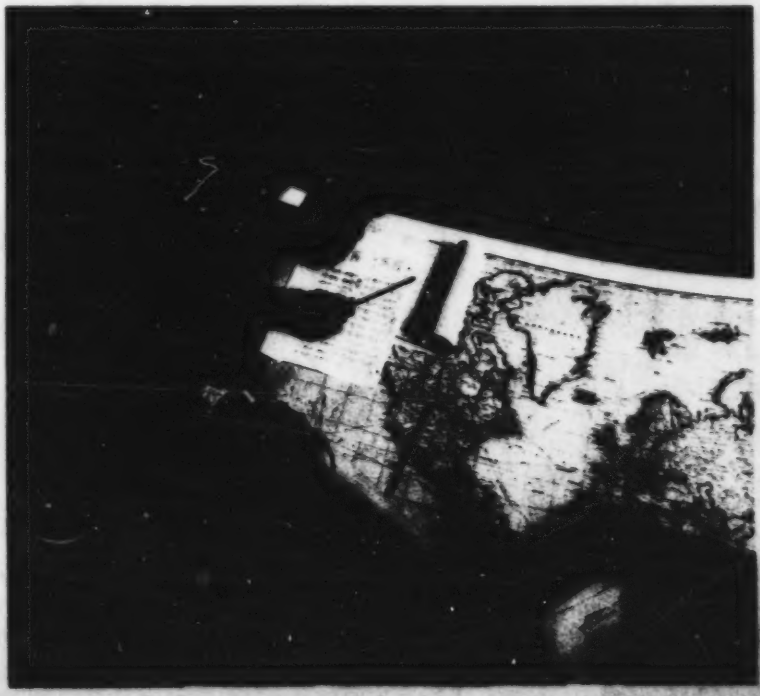
L'année 1989 a été marquée par de nombreux changements. Elle a commencé par la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et s'est terminée par des réformes fondamentales en Europe centrale et en Europe de l'Est. Ces changements présentent de nouveaux défis et offrent de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens. La SEE, qui joue un rôle clé au sein de l'équipe canadienne du commerce extérieur, doit fournir à sa clientèle les données, les analyses, les produits et les services qui lui permettront de réussir dans ce contexte en pleine évolution.

DES ASSISES SOLIDES

Sans un engagement ferme de son personnel, la SEE ne saurait répondre aux besoins de ses clients et bien les servir. Cet engagement a été énoncé dans un plan général de marketing et de communications, établi en 1988 et régulièrement mis à jour. La première phase de ce plan, réalisée en 1988, a débouché sur quatre grandes initiatives : la nomination de vice-présidents régionaux, la constitution d'une équipe beaucoup plus solide de directeurs de comptes, un meilleur accès aux produits grâce au réseau des succursales régionales, et la mise sur pied d'un nouveau système de développement de produits et d'établissement des prix. L'équipe de marketing de la SEE se retrouve dans l'ensemble de la Société et le service à la clientèle est devenu le fondement même de sa philosophie de marketing.

À L'ÉCOUTE DU CLIENT

En 1989, la SEE s'est attaquée à la deuxième phase de son plan de marketing et de communications. Grâce au renforcement de ses structures et de ses équipes, elle a pu communiquer plus efficacement avec ses clients. Afin d'en savoir davantage sur sa clientèle actuelle et éventuelle, la SEE a entrepris une importante étude de repères auprès de plus de 1 500 exportateurs canadiens



afin de connaître leurs opinions, leurs besoins et leurs attentes à l'égard de la SEE et de ses services. Les résultats de cette étude ont révélé que ses produits et ses services sont tenus en très haute estime par la plupart de ses clients actuels. Ils lui ont cependant également appris qu'il s'avérait nécessaire de renforcer les communications avec les exportateurs canadiens qui ne font pas encore partie de sa clientèle.

Au cours de l'année écoulée, la Société a comblé cette lacune en lançant certaines initiatives importantes sur le plan des communications destinées au milieu canadien de l'exportation. Afin de sensibiliser les petits exportateurs aux perspectives que leur offre l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et à celles qui existent ailleurs dans le monde, la Société a lancé une campagne publicitaire mettant en valeur les nombreux services qu'elle propose pour aider les exportateurs. Elle a épaulé cette initiative par un programme de publicité complémentaire destiné à l'ensemble du monde canadien de l'exportation. Dans ce cas également, l'objectif était à la fois d'expliquer aux entreprises canadiennes comment la SEE pouvait les aider à réussir en exportation, et de mieux faire connaître les produits et services de la SEE à un plus grand nombre d'exportateurs. En 1989, la SEE a également mis au point une première série de nouvelles brochures, de portée générale ou axées sur ses produits, afin d'aider sa force de vente à mieux renseigner les clients actuels et potentiels de la SEE.

UNE TRADITION DE SERVICE

Outre l'étude de repères qu'elle a menée pour pouvoir répondre plus rapidement aux besoins particuliers de ses clients, la SEE effectue des études économiques et des analyses sur les risques politiques inhérents aux marchés étrangers. En plus de lui donner une excellente compréhension des besoins des exportateurs, ces études et ces analyses lui permettent de prendre des décisions éclairées en matière de financement et d'assurances à l'exportation, compte tenu de la conjoncture dans chaque pays et des risques que ceux-ci présentent.

L'année 1989 a permis de saisir toute l'importance de ces recherches et a donné le ton à ce qui deviendra un volet important du service à la clientèle de la SEE, au cours de la prochaine décennie.

À cet égard, en 1989, la SEE s'est employée à améliorer ses ateliers «Parlons risques», devenus fort populaires. Elle a non seulement enrichi les Sommaires économiques qu'elle remet aux participants de ces ateliers, mais aussi prolongé les périodes de discussions consacrées à des marchés particuliers. L'objectif était de faire bénéficier directement tous les clients, à l'échelle du pays, de l'expérience des spécialistes de la SEE.

En 1989, la SEE a fait d'énormes progrès afin d'axer les activités de marketing sur les besoins des clients, à l'échelle de la Société. Grâce à la collaboration de tous les spécialistes de la Société, des équipes de professionnels dévoués sont toujours prêts à bien servir les exportateurs canadiens en fonction de leurs besoins actuels et futurs. Au cours de la prochaine décennie, qui s'annonce particulièrement exigeante, les changements rapides et de plus en plus nombreux permettront aux exportateurs canadiens de relever de multiples défis et de se prévaloir d'autant de perspectives. Cependant, une constante demeurera : l'engagement total de la SEE à l'égard du service à la clientèle.

ASSURANCES À L'EXPORTATION

En 1989, la SEE a établi un nouveau record sur le plan des assurances et des garanties connexes qui a éclipsé celui de l'exercice précédent de 10 p. 100. Dans l'ensemble, le volume d'assurances et de garanties a atteint 4,5 milliards de dollars et a permis d'appuyer 1 625 entreprises canadiennes qui ont vendu leurs produits et services dans 128 pays.

L'assurance à court terme demeure le service de la SEE le plus utilisé, comme en témoigne le volume de 3,3 milliards de dollars qui représente 73 p. 100 de l'ensemble des programmes pour 1989. Les quatre plus grands secteurs industriels qui en ont bénéficié sont ceux des produits forestiers, des services, des machines et du pétrole raffiné et des produits chimiques. L'assurance globale multirisque, qui a représenté 2,8 milliards de dollars du volume total des assurances souscrites, demeure le type d'assurance à court terme le plus demandé par les clients.

La SEE a continué d'accorder une importance particulière aux besoins d'assurance-crédit des exportateurs oeuvrant dans le secteur agricole. En 1989, cet engagement s'est traduit par une augmentation de 7 p. 100 du volume au titre de l'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, qui est passé à 339 millions de dollars, contre 318 millions de dollars en 1988.

Quant à l'assurance à moyen terme, elle a enregistré une hausse sensible puisque le volume des exportations assurées est passé de 906 millions de dollars en 1988 à 1,1 milliard en 1989, soit une augmentation de près de 21 p. 100. Plus de 50 p. 100 des exportations couvertes par l'assurance à moyen terme étaient destinées aux pays en bordure du Pacifique, ce qui est un reflet des récentes tendances du commerce international. Les principaux projets ayant bénéficié de l'assurance à moyen terme étaient surtout des services d'ingénierie à forte valeur ajoutée, comme ce fut le cas d'une usine de pâtes et papiers en Thaïlande et d'un projet de modernisation d'une mine de charbon en Inde. L'excellente performance de l'assurance à moyen terme s'explique par la diversité des services offerts aux entreprises canadiennes, dont l'assurance préalable au versement des prêts, qui est passée de 221 millions de dollars en 1988 à 588 millions de dollars en 1989, soit une augmentation de 166 p. 100.

Les entreprises canadiennes sont de plus en plus intéressées par l'assurance-investissement à l'étranger, qui les protège contre toute une gamme de risques politiques liés aux nouveaux investissements à l'étranger. Là aussi, le volume des opérations assurées a augmenté : il est en effet passé de 278 millions de dollars en

1988 à 357 millions de dollars en 1989, soit une hausse de 28 p. 100.

La SEE est aussi fière de la réputation qu'elle s'est acquise en traitant équitablement ses clients et en réglant promptement les sinistres. En 1989, la Société a versé 22,7 millions de dollars d'indemnités à des exportateurs canadiens.

Un des principaux objectifs de la SEE reste d'améliorer l'accès des exportateurs aux produits et services d'assurances et de garanties. En 1989, la Société a lancé une assurance-crédits documentaires, qui est le fruit d'efforts déployés conjointement par la SEE et l'Association des banquiers canadiens. Cette assurance, qui s'adresse aux banques, vise à faciliter les services de crédit qu'elles offrent aux exportateurs canadiens pour leurs opérations dans les pays en développement.

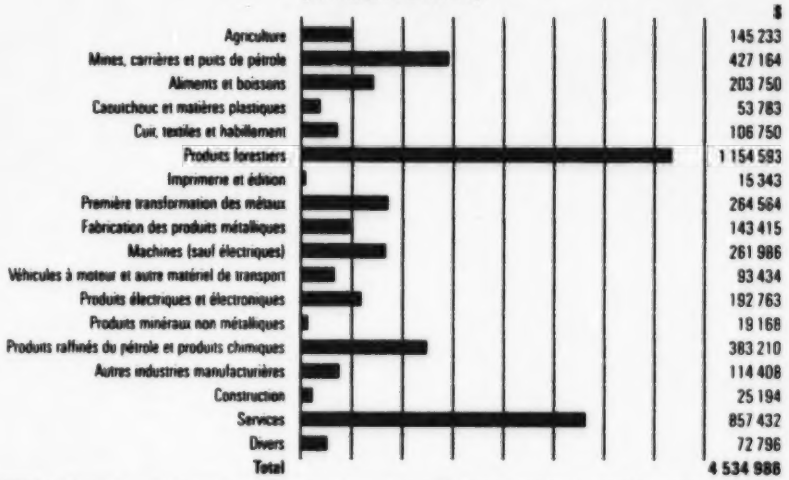
LA SEE À L'AUBE DES ANNÉES 90

Entre autres initiatives visant à améliorer le service à la clientèle et à écourter les délais, la SEE a combiné les fonctions de crédit et de souscription, mis davantage l'accent sur l'innovation et la souplesse en matière de souscription de façon à mieux répondre aux besoins de sa clientèle.

En 1990, les petites entreprises bénéficieront d'une assurance-crédit simplifiée qui réduira les formalités, accélérera les approbations de crédit et facilitera l'administration des polices. Cette assurance permettra aux entreprises d'accroître leur chiffre d'affaires sur les marchés mondiaux.

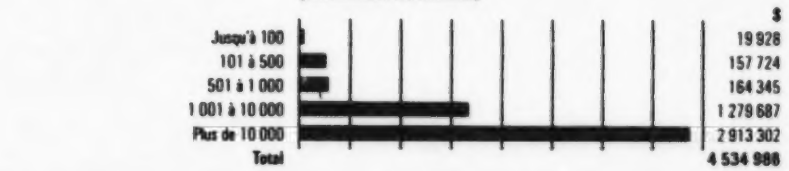
Toujours à l'écoute des exportateurs canadiens, la SEE est prête à répondre à leurs besoins pour qu'ils puissent profiter des changements et saisir les débouchés qui se présentent sur les marchés internationaux. La Société continuera de se distinguer par un service de haute qualité et par des produits innovateurs et abordables dans le cadre de ses programmes d'assurances et de garanties.

ASSURANCES À L'EXPORTATION, PAR SECTEUR INDUSTRIEL
(en milliers de dollars)



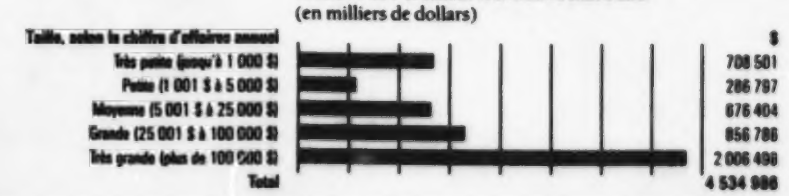
NOTE: Les volumes provenant des ventes en gros et au détail sont compris dans les secteurs industriels auxquels ils sont associés.

ASSURANCES À L'EXPORTATION, PAR MONTANT
(en milliers de dollars)



ASSURANCES À L'EXPORTATION, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE
(en milliers de dollars)

ASSURANCES À L'EXPORTATION, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE
(en milliers de dollars)



FINANCEMENT À L'EXPORTATION

Au cours des quatre dernières années, les opérations de financement à l'exportation de la SEE ont presque triplé, preuve du succès croissant des exportateurs canadiens dans de nombreux secteurs et marchés du monde. Les progrès réalisés en 1989 ont été particulièrement impressionnants. De fait, le volume du financement accordé sur le Compte de la Société s'est accru de 25 p. 100. Le volume total du financement à l'exportation consenti sur le Compte de la Société et sur le Compte du Canada a augmenté de 6 p. 100 et le nombre des opérations financées s'est accru de 33 p. 100. Grâce à ce financement, qui s'est élevé à 1,5 milliard de dollars, 94 exportateurs et 3 899 de leurs fournisseurs ont pu conclure 226 opérations dans 29 pays. Par ailleurs, la Société a signé des lignes de crédit et des protocoles d'une valeur de 435 millions de dollars avec divers acheteurs éventuels de biens et services canadiens, dans le monde entier. En fin d'exercice, les exportateurs canadiens disposaient encore de 3,3 milliards de dollars dans le cadre des lignes de crédit et des protocoles existants.

UN INTERVENANT DYNAMIQUE SUR LES MARCHÉS MONDIAUX

En 1989, le financement à l'exportation a permis d'appuyer des secteurs industriels aussi diversifiés que les télécommunications, les transports, le pétrole et le gaz naturel et les pâtes et papiers. Les projets financés ont également été fort variés. Citons, entre autres, la ligne de crédit conjointe entre la SEE et l'ACDI, qui a permis la vente au gouvernement de l'Inde d'appareils de forage pour le pétrole et le gaz naturel, et la mise sur pied du financement nécessaire pour la vente de biens et services canadiens destinés à une usine de pâtes et papiers devant être construite par le secteur privé, au Chili.

La SEE a notamment financé les exportations canadiennes destinées à des acheteurs d'Asie, de la région du Pacifique et de l'Amérique latine. L'appui de la Société sur ces marchés a représenté trois quarts de l'ensemble du financement accordé durant l'année.

Les demandes de financement concessionnel se sont sensiblement accrues ces dernières années, en raison de la forte croissance économique en Asie, des méthodes de financement pratiquées par les pays concurrents et du succès croissant des exportateurs canadiens. En collaboration avec divers ministères, la SEE s'est efforcée d'obtenir une entente internationale visant à réduire le recours au crédit mixte, qui est une combinaison de fonds au titre de l'aide et de crédits publics à l'exportation pour appuyer le commerce extérieur. La

Société entend tout particulièrement poursuivre cet effort en 1990.

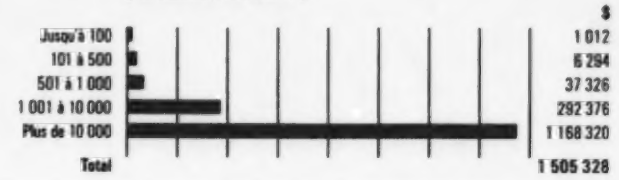
Au cours de la prochaine décennie, la SEE devra relever de nombreux défis pour continuer de répondre aux besoins des exportateurs canadiens. Les marchés internationaux resteront hautement compétitifs, à la recherche de modalités de financement encore plus souples et novatrices. Il y a d'autre part le problème de l'endettement international, d'une incidence complexe et considérable pour le financement à l'exportation. La SEE s'emploiera à relever ces défis par une bonne gestion des risques, tout en appuyant les exportateurs canadiens sur les marchés où le financement est essentiel pour soutenir la concurrence.

LES MARCHÉS DE DEMAIN

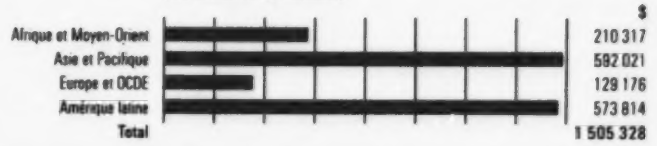
Au cours des deux dernières années, les régions de l'Asie et du Pacifique ont été particulièrement attrayantes pour les exportateurs canadiens et, partant, pour le financement à l'exportation. Ces marchés semblent toujours aussi prometteurs et resteront une priorité de la SEE dans les années qui viennent.

Les marchés à moindres risques représentent un autre volet important pour l'exportation canadienne. La SEE devra, à cet égard, se concentrer sur les pays de l'OCDE où, par ailleurs, les établissements de prêt du secteur privé canadien offrent aussi des services aux exportateurs. La dynamique est engagée. Les exportateurs se préparent déjà à tirer parti des nouvelles perspectives commerciales que leur offrira l'Europe de 1992, tout comme ils bénéficient maintenant de celles qui résultent de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Dans le cadre de son rôle au sein de l'équipe du commerce extérieur du Canada, la SEE est quant à elle d'ores et déjà prête à les aider.

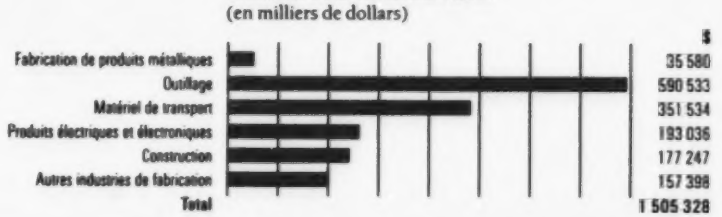
FINANCEMENT À L'EXPORTATION, PAR MONTANT
(en milliers de dollars)



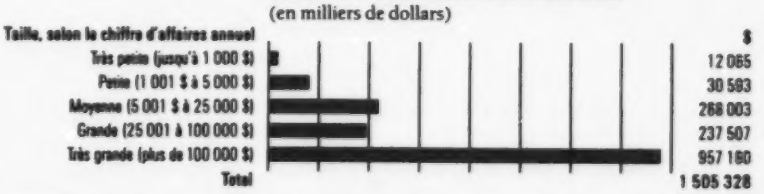
FINANCEMENT À L'EXPORTATION, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE
(en milliers de dollars)



FINANCEMENT À L'EXPORTATION, PAR SECTEUR INDUSTRIEL
(en milliers de dollars)



FINANCEMENT À L'EXPORTATION, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE
(en milliers de dollars)



Le succès de la SEE est directement lié à la bonne gestion de ses finances.

Les changements spectaculaires qui ont caractérisé les marchés mondiaux en 1989 devraient se poursuivre durant la majeure partie de la prochaine décennie. Certains faits saillants des états financiers témoignent du succès de l'exploitation de la SEE face à la conjoncture mondiale. À la fin de 1989, l'actif total avait atteint 6,5 milliards de dollars alors que le passif éventuel se rapportant aux programmes d'assurances et de garanties était de 4,4 milliards de dollars. En raison de l'évolution de la conjoncture et d'une forte augmentation des prêts non courants, l'avoir de la Société s'est trouvé réduit; il est passé à 704,8 millions de dollars après avoir fait l'objet d'un redressement comptable en vertu duquel 100 millions de dollars provenant de la réserve pour éventualités et 100 millions de dollars de bénéfices non répartis ont été virés à la provision pour pertes sur prêts. Hormis ce changement comptable, le revenu de la Société est en hausse, à 630 millions de dollars, et ses mouvements de trésorerie sont restés positifs. La SEE a en fait adopté une position plus conservatrice et se trouve bien placée pour relever les défis qui l'attendent.

La SEE continue de financer ses activités sur les marchés financiers mondiaux à des conditions avantageuses, grâce à sa cote AAA. Elle est présente sur tous ces marchés et est bien perçue des investisseurs, non seulement en raison de sa bonne situation financière, mais aussi pour ses méthodes novatrices. Les spécialistes de la Salle d'arbitrage de la SEE ont recours à diverses techniques de financement et savent, entre autres, tirer pleinement parti d'opérations complexes pour se procurer des fonds à taux fixes ou flottants, dans plusieurs devises.

Le programme de créances comptables sur le marché monétaire enregistré en Suisse a encore permis à la SEE d'accéder plus facilement et plus avantageusement à des crédits à court terme et d'emprunter ainsi 2 084,6 millions de dollars en 1989. La Société a aussi mobilisé près de 741,6 millions de dollars grâce à des emprunts publics à moyen et à long terme, essentiellement en dollars canadiens et américains. Elle a de ce fait pu obtenir des taux d'intérêt flottants et fixes particulièrement avantageux et entièrement garantis.

Au cours de l'année, la Société a continué d'accorder une priorité toute spéciale à la protection de son actif et à l'incidence de l'endettement international. À cet égard, la position de la SEE reste plus favorable que celle d'organismes comparables dans d'autres pays. Grâce à l'augmentation importante des réserves signalée plus haut, la Société a pu y ajouter 283 millions de dollars et, en fin d'exercice, elle a porté sa provision au bilan à 425 millions de dollars, et la somme non comptabilisée au revenu à 462 millions de dollars.

Le recouvrement des sinistres payés fait partie intégrante des activités de gestion financière de la SEE. L'année dernière, la Société a recouvré 19,3 millions de dollars auprès d'acheteurs étrangers pour des sinistres payés au cours des années précédentes. Ces recouvrements permettent dans une large mesure à la SEE d'assumer les risques de crédit à l'étranger des exportateurs canadiens à des taux de prime abordables.

Une gestion financière prudente passe par de bons systèmes de contrôle financier, de bons rapports et de bons systèmes informatisés de gestion. Grâce à ces mécanismes efficients et à la gestion toujours prudente de ses ressources financières, la SEE est en mesure de rendre fidèlement compte à son actionnaire de la bonne santé et de la rentabilité de ses opérations financières, et d'offrir aux exportateurs canadiens des services de gestion des risques innovateurs et abordables.

PERFORMANCE DE LA SOCIÉTÉ

La performance de la Société dépend de la compétitivité des services de financement et d'assurances qu'elle offre aux exportateurs canadiens, étant entendu que le volume d'activités qu'elle peut appuyer dépend à son tour de la nature des biens et services exportés par les Canadiens, du caractère concurrentiel de ces biens et services, des marchés et des acheteurs auxquels s'adressent les exportateurs, de la vigueur de l'économie mondiale et de la capacité de la SEE d'offrir un appui à long terme dans le cadre de ses services de financement et d'assurances. Cette performance, et plus particulièrement celle qui se rapporte au financement à l'exportation, se mesure mieux sur plusieurs années.

	1988 Résultats	1989 Plan	1989 Résultats
	(en milliers de dollars)		
FINANCEMENT À L'EXPORTATION			
Compte de la Société	1 016 604 $	935 000 $	**1 255 695 $**
Compte du Canada	330 462	Sans objet	**205 684**
	1 347 066	935 000	**1 461 379**
Autres établissements	70 078	Sans objet	**43 949**
Total	1 417 144 $	935 000 $	**1 505 328 $**
ASSURANCES À L'EXPORTATION			
Compte de la Société	3 986 869 $	4 291 000 $	**4 444 785 $**
Compte du Canada	71 038	Sans objet	**90 201**
Total	4 057 907 $	4 291 000 $	**4 534 986 $**
Bénéfice net	4 226 $	3 000 $	**1 165 $***

*Bénéfice net avant virement exceptionnel de 200 millions de dollars à la provision pour pertes sur prêts. Se reporter à la note 2 des états financiers pour de plus amples renseignements.

V.E. DAUGHNEY
Président
Merit Kitchens Ltd.
Surrey (Colombie-Britannique)
Président du Conseil d'administration
Président du Comité de direction du Conseil

C. DIAMOND
Président
B.C. Turf Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)
Vice-président du Conseil
Membre du Comité de vérification du Conseil
Membre du Comité de direction du Conseil

J.T. HUMPHRIES
Granville West Group/
John T. Humphries Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)
Président du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

M.J. SABIA
Avocate
Toronto (Ontario)
Présidente du Comité de vérification du Conseil

D. CAMPBELL
Sous-secrétaire d'État associé aux Affaires extérieures et Sous-ministre du Commerce extérieur
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Ottawa (Canada)
Membre du Comité de direction du Conseil

T.A. CHISHOLM
Président
Ronald A. Chisholm Limited
Toronto (Ontario)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J.W. CHOMIAK
Président
Hemisphere Engineering Inc.
Edmonton (Alberta)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

J. DEITCHER
Vice-président et administrateur
RBC Dominion Securities Inc.
Montréal (Québec)
Membre du Comité de direction du Conseil

F.W. GORBET
Sous-ministre
Ministère des Finances
Ottawa (Canada)

W. JAMES
Administrateur de sociétés
Toronto (Ontario)
Membre du Comité de vérification du Conseil

J. LAURENT
Associé principal
Guy and Gilbert
Montréal (Québec)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

M. MASSÉ
Président
Agence canadienne de développement international
Hull (Québec)

T.M. MUNN
Président
Munn & Company Limited
Mount Pearl (Terre-Neuve)
Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

R.L. RICHARDSON
Président et Chef de la direction
Société pour l'expansion des exportations
Ottawa (Canada)
Membre du Comité de direction du Conseil

J.M. ROMANCHUK
Vice-présidente et administratrice
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.
Calgary (Alberta)
Membre du Comité de vérification du Conseil

ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

Membres de la haute direction

R.L. RICHARDSON
Président et Chef de la direction

M.D.J. BAKKER
Premier vice-président aux Finances et Trésorier

B.R. KING
Premier vice-président Assurances à l'exportation

R. PRUNEAU
Premier vice-président Marketing

Dans les régions :

R. VAN ADEL
Premier vice-président Financement à l'exportation

W.J.H. MUSGROVE
Vice-président Ressources humaines et Administration

G. ROSS
Vice-président Services juridiques et Secrétaire

Cadres supérieurs de la Société

K.R. COOKE
Directeur général Coordination et Évaluation

R.G.C. MARSHALL
Vice-président et Trésorier adjoint

J.F. GAGAN
Contrôleur général

A.O. WERLEN
Directeur général Sinistres et Recouvrements

A.I. GILLESPIE
Vice-président Assurances à l'exportation

J. GRAVES
Directrice générale Assurances à court terme

R.A. LANE
Directeur général Crédit à court terme

E. SIEGEL
Directeur général Assurances à moyen terme

R. FOTHERGILL
Directrice générale Marketing et Communications

F.P. JEANJEAN
Économiste en chef Division de l'Économie

P. GEDGE
Vice-président Québec et Atlantique

G. HAMMOND
Vice-président Ouest du Canada

D.B. MODIN
Vice-président et Directeur général Ontario

J. SIDDON
Directeur général Vancouver

D.O. CURTIS
Directeur général Amérique latine

P.A. FORAN
Directeur général OCDE et Europe

D. MACKEY
Directrice générale Financement à l'exportation Politiques et Services

M.G. MCLEAN
Directeur général Asie et Pacifique

H. SOUQUIÈRES
Directeur général Afrique et Moyen-Orient

W.J. HUGHES
Directeur général Ressources humaines

J.B. HUTCHISON
Directeur général Systèmes

M. LEDUC
Chef du Contentieux Division du Contentieux

VANCOUVER
Société pour l'expansion
des exportations
Bureau 1030
One Bentall Centre
505, rue Burrard
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Tél. : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710
(pour la Colombie-Britannique
et le Yukon)

CALGARY
Société pour l'expansion
des exportations
Bureau 1030
510, 5e rue S.O.
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 294-0928
Sans frais : 1-800-661-8638
Télécopieur : (403) 294-1133
(pour l'Alberta et les
Territoires du Nord-Ouest)

WINNIPEG
Société pour l'expansion
des exportations
8e étage
330, avenue Portage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Tél. : (204) 983-5114
Sans frais : 1-800-665-7871
Télécopieur : (204) 983-2187
(pour le Manitoba et la Saskatchewan)

LONDON
Société pour l'expansion
des exportations
Bureau 303
451, rue Talbot
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél. : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-4483
(pour le Sud-Ouest de l'Ontario)

TORONTO
Société pour l'expansion
des exportations
Bureau 810
Édifice de la Banque Nationale
C.P. 810
150, rue York
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Tél. : (416) 973-6211
Télécopieur : (416) 862-1267
(pour l'Ontario)

OTTAWA
Société pour l'expansion
des exportations
151, rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Canada)
K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2992
Télécopieur : (613) 237-2690
Télex : 053-4136
Câble: EXCREDCORP
(pour l'Est de l'Ontario et
l'Ouest du Québec)

MONTRÉAL
Société pour l'expansion
des exportations
Bureau 2724
800, place Victoria
C.P. 124
Succursale postale Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Tél. : (514) 283-3013
Télécopieur : (514) 878-9891
(pour le Québec)

HALIFAX
Société pour l'expansion
des exportations
Bureau 1003
Édifice de la Banque
Toronto-Dominion
1791, rue Barrington
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Tél. : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881
(pour les Maritimes)

SIÈGE SOCIAL
Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor, C.P. 655
Ottawa (Canada) K1P 5T9
Tél. : (613) 598-2500 Télécopieur : (613) 237-2690
Télex : 053-4136 Câble: EXCREDCORP

ÉTATS FINANCIERS

au 31 décembre 1989

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

Les présents états financiers ont été établis par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. Il incombe à la direction de veiller à ce que les données contenues dans ces états financiers soient présentées de façon intègre et objective. Les états financiers comprennent certains montants, tels la provision pour pertes sur prêts, qui sont fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

Dans son rapport, le Vérificateur général du Canada déclare qu'à son avis, la valeur des prêts souverains à recevoir est sensiblement surestimée parce que la direction a considérablement sous-évalué, d'au moins 500 millions de dollars, la provision pour pertes sur prêts, si bien qu'elle n'est pas conforme aux principes comptables généralement reconnus. Le Vérificateur général a émis cette réserve parce qu'il ne souscrit pas à la politique de la Société énoncée dans la note 2 afférente aux états financiers, selon laquelle, à l'exception des rares cas de refus catégorique d'honorer la dette ou de radiation de la valeur d'actif convenue par les créanciers, le recouvrement des obligations souveraines ne doit pas être mis en doute. Le Conseil d'administration et la direction sont en désaccord total avec l'opinion du Vérificateur général.

Au cours de l'exercice écoulé, la Société a reconnu les importants changements apportés au traitement comptable de la dette souveraine par le milieu financier international ainsi que les augmentations, qui se sont déjà produites ou qui pourraient se produire, dans son portefeuille des prêts non courants. À cet égard, elle a considérablement augmenté, de 200 millions de dollars, le montant imputé au revenu pour la provision générale, en virant la réserve pour éventualités (100 millions de dollars), constituée pour parer à des événements imprévus, et une partie des bénéfices non répartis (100 millions de dollars) qui témoignent des succès antérieurs de la Société.

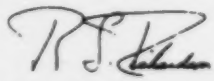
La provision générale de 375,9 millions de dollars comprend 324,8 millions de dollars que la direction a prudemment mis de côté pour couvrir les coûts éventuels que pourraient engendrer des délais liés au recouvrement des prêts souverains non courants du portefeuille de la Société et ne se rapporte au principal d'aucun prêt en particulier. L'application de la politique de la Société concernant, d'une part, les prêts non courants dont les intérêts ne sont pas comptabilisés au revenu et, d'autre part, la provision prévue dans l'état des résultats, a réduit les bénéfices de 395,9 millions de dollars durant l'exercice 1989, pour tenir compte des difficultés de remboursement que connaissent actuellement de nombreux pays. Ces politiques, de même que les provisions qui en découlent (voir leur description à la note 7 afférente aux états financiers) combinées à la qualité fortement rehaussée du portefeuille des prêts à recevoir engagés mais non déboursés, ont amené le Conseil d'administration à conclure que les estimations relatives au recouvrement ultime des prêts souverains sont appropriées, et qu'il n'est donc nullement nécessaire ni opportun de constituer des réserves supplémentaires pour pertes sur prêts.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et les contrôles internes. Il confie cette tâche au Comité de vérification du Conseil, composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de la Société. Le Comité de vérification rencontre régulièrement les membres de la direction, les vérificateurs internes et les représentants du Vérificateur général du Canada.

Le Conseil d'administration est responsable de toutes les opérations entreprises par la Société. Les contrats qui, de l'avis du Conseil d'administration, comportent des risques pour une période ou un montant dépassant ce à quoi la Société s'engagerait normalement, peuvent être autorisés par le gouverneur général en conseil, si le Ministre les considère dans l'intérêt national. Le Conseil d'administration n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne ces contrats, son obligation se limitant à veiller à ce qu'ils soient bien administrés. Les fonds requis dans leur cas sont versés par le Canada à la Société et les fonds recouvrés sont remis au Canada, déduction faite des montants retenus pour couvrir les frais d'administration connexes. Les comptes administrés pour le Canada sont présentés à la note 16 afférente aux états financiers de la Société.

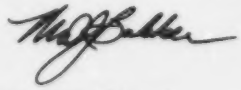
Le Vérificateur général du Canada effectue un examen indépendant, conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et formule une opinion sur les états financiers. Son rapport figure à la page suivante.

Le Président et
Chef de la direction



R.L. Richardson

Le Premier vice-président
aux Finances et Trésorier,



M.D.J. Bakker

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA AUDITOR GENERAL OF CANADA

Au ministre du Commerce extérieur

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1989 ainsi que les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, en accord avec les normes de vérification internationales, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que j'ai jugés nécessaires dans les circonstances.

Le principal des prêts à recevoir et les intérêts et honoraires courus, dont le total s'élève à 5,530 milliards de dollars, comprennent des prêts à des entités souveraines de 4,718 milliards de dollars. La Société a constitué, par rapport à la somme de 5,530 milliards en prêts à recevoir, une provision pour pertes sur les prêts de 376 millions de dollars. À mon avis, les prêts à recevoir nets de 5,154 milliards de dollars sont surévalués parce que la provision pour pertes sur les prêts est sensiblement sous-évaluée, ce qui, par conséquent, n'est pas conforme aux principes comptables généralement reconnus. La réserve que j'émets vient du fait que je ne souscris pas à la politique de la Société concernant le recouvrement ultime des prêts à des entités souveraines, telle qu'elle est énoncée à la note 2 afférente aux états financiers. À mon avis, la provision pour pertes sur les prêts devrait comporter une estimation raisonnable des pertes sur les prêts à des entités souveraines. L'analyse que j'ai effectuée indique que la provision pour pertes sur les prêts devrait être augmentée d'au moins 500 millions de dollars. Si une provision raisonnable pour pertes sur les prêts avait été constituée, les prêts à recevoir nets de 5,154 milliards de dollars auraient été réduits d'au moins 500 millions de dollars, et la comptabilisation des pertes qui en découlent aurait transformé les bénéfices non répartis en un déficit d'au moins 492 millions de dollars, ce qui aurait considérablement diminué l'avoir de l'actionnaire.

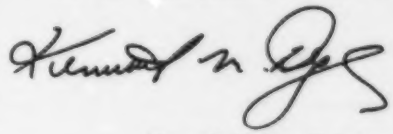
À mon avis, à l'exception de la surévaluation des prêts à recevoir dont il est question au paragraphe précédent, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1989 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évaluation de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, en accord avec les normes comptables internationales, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Société dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous égards importants, conformément à la partie X de la Loi sur la gestion des finances publiques et ses règlements, à la Loi sur l'expansion des exportations et aux règlements administratifs de la Société.

Conformément à l'alinéa 132(2)b) de la Loi sur la gestion des finances publiques, j'aimerais porter à votre attention l'article 14 de la Loi sur l'expansion des exportations qui établit une limite pour la somme totale des emprunts que peut contracter la Société. La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total des éléments suivants : son capital versé de temps à autre et le montant, le cas échéant, des bénéfices non répartis établis selon les derniers états de compte pour une année financière qui ont été vérifiés par le Vérificateur général du Canada.

Selon les avis juridiques obtenus par la Société et le gouvernement, la Société peut, en vertu de sa limite d'emprunt statutaire, emprunter legalement jusqu'à dix fois son capital-actions versé, même lorsque la Société présente un déficit. Compte tenu de la situation décrite auparavant dans le deuxième paragraphe, le Parlement voudra peut-être étudier si la limite d'emprunt fixée par l'article 14 de la Loi sur l'expansion des exportations est toujours convenable.

Le vérificateur général du Canada



Kenneth M. Dye, F.C.A.

Ottawa, Canada
le 7 mars 1990

Bilan
au 31 décembre 1989

	1989	1988
		(en milliers de dollars)
Actif		
Prêts à recevoir (notes 3, 4, 5 et 6)		
À long terme	**4 585 653 $**	4 549 788 $
Partie des prêts à long terme échéant dans les 12 mois	**812 391**	795 367
	5 398 044	5 345 155
Intérêts et honoraires courus	**131 527**	167 970
	5 529 571	5 513 125
Moins : provision pour pertes sur prêts (note 7)	**375 951**	166 635
	5 153 620	5 346 490
Encaisse et titres négociables		
Encaisse et dépôts à court terme	**1 175 647**	985 913
Titres négociables (valeur marchande : 1989 – 182 768 $ 1988 – 122 231 $)	**176 670**	121 838
Intérêts courus	**23 637**	16 750
	1 375 954	1 124 501
Autres éléments d'actif		
Valeur non amortie de l'escompte à la souscription et des frais d'émission	**22 336**	30 183
Sinistres recouvrables (note 11)	**5 127**	10 157
Autres	**9 753**	11 122
	37 216	51 462
	6 566 790 $	6 522 453 $

	1989	1988
		(en milliers de dollars)
Passif		
Emprunts (note 12)		
À long terme	**2 649 095 $**	$2 882 223 $
Partie des emprunts à long terme échéant dans les 12 mois	**848 376**	470 520
	3 497 471	3 352 743
À court terme	**1 975 056**	1 867 978
	5 472 527	5 220 721
Intérêts courus	**172 423**	165 988
	5 644 950	5 386 709
Autres éléments de passif et revenu reporté		
Créditeurs	**24 204**	28 266
Revenu reporté et autres crédits	**144 142**	159 241
Provision pour sinistres sur assurances et garanties (note 10)	**48 659**	44 567
	217 005	232 074
Avoir de l'actionnaire		
Capital-actions (note 13)	**697 000**	697 000
Réserve pour éventualités	**–**	100 000
Bénéfices non répartis	**7 835**	106 670
	704 835	903 670
	6 566 790 $	6 522 453 $

Engagements et passif éventuel (notes 8 et 9)

Approuvé par le Conseil d'administration

Le Chef des Services financiers,

M.D.J. Bakker

V. Edward Daughney
Administrateur

R.L. Richardson
Administrateur

État des résultats et des bénéfices non répartis

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1989

	1989	1988
		(en milliers de dollars)
Prêts et garanties		
Intérêts créditeurs	**479 012 $**	481 829 $
Revenus d'honoraires	**34 394**	24 641
Intérêts créditeurs sur placements	**80 042**	82 493
	593 448	588 963
Intérêts débiteurs		
À long terme	**345 002**	342 191
À court terme	**162 355**	141 198
Provision pour pertes sur prêts	**271 275**	81 926
	778 632	565 315
	(185 184)	23 648
Assurances et garanties		
Primes et revenus d'honoraires	**25 543**	23 527
Intérêts créditeurs sur placements	**10 871**	6 604
	36 414	30 131
Provision pour sinistres	**12 115**	12 721
	24 299	17 410
(Perte) bénéfice d'exploitation	**(160 885)**	41 058
Frais d'administration	**37 950**	36 832
Bénéfice net (perte nette)	**(198 835)**	4 226
Bénéfices non répartis		
Au début de l'exercice	**106 670**	102 444
Plus : virement de la réserve pour éventualités	**100 000**	–
À la fin de l'exercice	**7 835 $**	106 670 $

Évolution de la situation financière
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1989

	1989	1988
	(en milliers de dollars)	
Exploitation		
État des résultats		
Bénéfice net (perte nette)	**(198 835)$**	4 226 $
Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Provision pour pertes sur prêts	**271 275**	81 926
Provision pour sinistres	**12 115**	12 721
Diminution des intérêts et des honoraires courus	**36 321**	17 184
Autres variations	**13 450**	15 873
	134 326	131 930
Actif et passif		
Versements sur prêts	**(853 641)**	(582 311)
Remboursements de prêts	**760 610**	707 200
Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Diminution nette du revenu reporté	**(13 746)**	(2 250)
Intérêts rééchelonnés	**(68 452)**	(54 336)
Intérêts radiés sur prêts	**(57 475)**	(65 455)
	(232 704)	2 848
Encaisse provenant de (utilisée pour) l'exploitation	**(98 378)**	134 778
Trésorerie		
Emprunts à long terme	**741 605**	738 445
Remboursements d'emprunts à long terme	**(523 777)**	(1 022 593)
Augmentation des emprunts à court terme	**152 315**	307 574
Encaisse provenant du financement	**370 143**	23 426
Augmentation de l'encaisse et des titres négociables	**271 765**	158 204
Incidence du taux de change sur le solde d'ouverture de l'encaisse	**(27 199)**	(89 122)
Encaisse et titres négociables		
Au début de l'exercice	**1 107 751**	1 038 669
À la fin de l'exercice	**1 352 317 $**	1 107 751 $

Notes afférentes aux états financiers

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1989

1. Loi de constitution en société et mandat de la Société

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a été créée le 1er octobre 1969 par une loi du Parlement canadien, la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi). Mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la SEE a pour objet de faciliter et d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres pays au moyen de prêts, de garanties et d'assurances. La SEE relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur.

2. Résumé des principales conventions comptables

Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables.

Prêts à recevoir

Les prêts à recevoir, principalement consentis à des entités souveraines, représentent l'équivalent en dollars canadiens des montants initialement versés, moins les remboursements, et comprennent, le cas échéant, les intérêts capitalisés dans le processus de rééchelonnement ou de restructuration des prêts dont le remboursement présente des difficultés.

En sa qualité d'organisme de crédit à l'exportation et de mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la SEE bénéficie de la participation du Canada au Club de Paris. Sous les auspices de ce groupe international, chargé de régler, sur le plan multilatéral, les difficultés de paiement des entités souveraines, des pourparlers suivis de négociations débouchent sur des accords de rééchelonnement auxquels viennent s'ajouter des mesures imposées par le FMI pour alléger ces problèmes de remboursement. Les négociations, qui peuvent durer jusqu'à un an, s'inscrivent dans le cadre des méthodes normales de recouvrement de la Société.

À la lumière de l'expérience acquise, la haute direction est d'avis qu'à l'exception des rares cas de refus catégorique d'honorer la dette ou de radiation de la valeur d'actif convenue par les créanciers, le recouvrement ultime des obligations souveraines ne doit pas être mis en doute, même s'il faut accepter des retards indéterminés dans les remboursements de principal et les paiements d'intérêts. Cette opinion est également partagée par le gouvernement du Canada, comme en font foi les conventions comptables précisées dans les Comptes publics. Bien qu'il ne lui soit pas possible, à l'heure actuelle, de déterminer le montant éventuel de l'incidence financière de ces incertitudes et retards, la Société a, pour faire preuve de prudence, établi des politiques pour les prêts souverains non courants et une provision générale pour l'incidence financière éventuelle de ces prêts.

Intérêts créditeurs et revenus d'honoraires sur les prêts

En 1989, la Société a modifié sa politique concernant la comptabilisation des intérêts créditeurs. L'intérêt court sur le principal à recevoir jusqu'à ce que le prêt soit jugé non productif. Par prêt non productif, il faut entendre un prêt pour lequel on n'a pas reçu de versements importants pendant cent quatre-vingts jours. Étant donné l'incidence négligeable de cette modification sur les états financiers des exercices précédents, ceux-ci n'ont pas été redressés.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

Prêts non courants

Après examen des antécédents de paiement et évaluation des possibilités de recouvrement des prêts, la Société peut juger certains prêts non courants. Par prêt non courant, il faut entendre un prêt dont le recouvrement présente de sérieux doutes à court ou moyen terme, un prêt pour lequel on n'a pas reçu de versements importants pendant un an depuis la signature d'un accord de

rééchelonnement, ou pendant deux ans en l'absence de mécanismes de rééchelonnement. À ce moment-là, la Société ne comptabilise plus au revenu les intérêts à recevoir sur ce prêt et passe une écriture de contrepassation des intérêts accumulés précédemment au cours de la période de 12 mois qui suit le moment où le prêt devient non courant. De même, aux fins comptables, on ne reconnaît pas la capitalisation des intérêts dans les accords de rééchelonnement subséquents.

Lorsque l'on a pu établir que l'ensemble ou la plupart des montants exigibles font l'objet de remboursements réguliers, on reprend la méthode de la comptabilité d'exercice, en général après un ou deux ans, normalement à la suite de la signature d'un contrat de rééchelonnement, lorsque tout porte à croire que la tendance se maintiendra dans les années subséquentes.

Non seulement ne reconnaît-on pas les intérêts sur ces prêts, mais les soldes non versés sur les conventions de prêts signées sont annulés ou gelés, et les emprunteurs souverains ne peuvent obtenir de financement supplémentaire afin d'éviter une augmentation des risques découlant de nouvelles opérations.

Provision spéciale pour pertes sur les prêts à recevoir commerciaux

La provision pour pertes sur prêts est établie après examen, au moins une fois l'an, de la valeur de recouvrement de tous les prêts consentis à des emprunteurs commerciaux. À la suite de cet examen, la Société impute au revenu un montant suffisant, spécialement destiné à couvrir les sinistres éventuels sur les prêts commerciaux. La provision est déduite du portefeuille des prêts à recevoir pour tenir compte de la diminution du poste d'actif se rapportant aux prêts commerciaux.

Provision générale pour pertes sur prêts à recevoir

En plus de la provision spéciale pour pertes sur prêts commerciaux, la Société constitue prudemment une provision générale sur le portefeuille des prêts à recevoir pour lesquels aucune provision spéciale n'a été instituée. En 1989, cette provision a été augmentée de 200 millions de dollars par virement du montant de la réserve pour éventualités et des bénéfices non répartis, compte tenu de l'évaluation que fait la direction des facteurs de changement dans le monde, et de l'augmentation importante des prêts non courants de la Société.

Parmi les principaux facteurs qui ont une incidence sur l'évaluation que fait la direction, il faut noter les changements au traitement comptable de la dette souveraine dans la communauté financière internationale, les premiers effets du Plan Brady sur les banques commerciales et les pays débiteurs, les décisions de certains gouvernements membres du Club de Paris d'offrir diverses options pour alléger le fardeau de la dette des nations les plus pauvres et les changements survenus dans le portefeuille des prêts souverains non courants de la Société, pour lequel les augmentations réelles de 1989 et celles, possibles, de 1990 dépassent considérablement les augmentations marginales des deux années précédentes.

Cette provision générale correspond au montant que la direction a prudemment mis de côté pour couvrir les coûts éventuels des retards liés au recouvrement ultime des prêts souverains non courants du portefeuille de la SEE, elle ne se rapporte au principal d'aucun prêt en particulier et n'est précisément liée, en termes de montant, à aucun des facteurs mentionnés ci-dessus.

Réserve pour éventualités

Au moyen de virements provenant des bénéfices non répartis, la Société avait créé une réserve pour éventualités en cas de diminutions imprévues de la valeur des prêts à recevoir ou de sinistres sur assurances et garanties. En 1989, la réserve pour éventualités a été réimputée aux bénéfices non répartis.

Intérêts non courus sur les prêts à recevoir non courants

La somme cumulative des intérêts non courus et des intérêts capitalisés non reconnus contribue, à la longue, à augmenter les montants légalement dus à la Société. Il est tenu compte de cette

réalité dans le processus continu de recouvrement et dans les négociations de rééchelonnement. De l'avis de la haute direction, cette méthode comptable est la plus appropriée et procure à la Société des provisions supplémentaires hors-bilan.

Titres négociables
Les titres négociables sont évalués au moindre de leur coût et de leur valeur marchande à la date du bilan.

Sinistres recouvrables
Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision pertinente pour sinistres sur assurances et garanties. Les gains ou pertes nets qui en découlent sont portés au crédit ou au débit de la provision.

Provision pour sinistres sur assurances et garanties
La Société constitue une provision qui tient compte des sinistres subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer une provision spéciale, après étude du passif éventuel.

Intérêts créditeurs sur placements
Les intérêts sur placements, essentiellement gagnés à l'étranger, sont répartis entre les prêts et garanties et les assurances et garanties, au prorata de la moyenne des fonds placés.

Intérêts débiteurs
Les intérêts débiteurs comprennent les dépenses de couverture et l'amortissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission.

Primes d'assurance
Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès que la protection entre en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon des méthodes qui reflètent généralement la part des risques assumés pendant la durée des polices.

Conversion des devises
La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de son portefeuille. Les risques nets associés aux fluctuations du taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice.

Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes découlant de la conversion des soldes et des opérations en devises sont portés aux intérêts créditeurs sur placements.

3. Prêts à recevoir

Les prêts à recevoir courants (qui comprennent les prêts productifs et non productifs) et non courants des emprunteurs souverains et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les organismes de crédit à l'exportation semblables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux. Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Non courants	**1 019 841 $**	692 468 $
À moins de 12 mois – taux fixes	**575 597**	540 195
– taux flottants	**172 333**	108 174
En souffrance	**64 461**	146 998
1990	**–**	688 819
1991	**661 668**	630 588
1992	**566 677**	572 785
1993	**473 580**	445 808
1994	**435 324**	407 383
1995 et au-delà	**1 428 563**	1 111 937
Total	**5 398 044 $**	5 345 155 $
Prêts commerciaux inclus ci-dessus	**680 633 $**	684 279 $
Prêts à taux flottants, généralement basés sur les taux LIBOR, compris dans le montant total des prêts	**1 563 607 $**	1 276 692 $
La répartition géographique de ces prêts est la suivante :		
Pacifique et Asie du Nord	**535 942 $**	562 986 $
Asie du Sud	**460 797**	372 815
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	**376 596**	397 349
Afrique du Nord et de l'Ouest	**1 246 005**	1 119 639
Europe de l'Est	**415 387**	641 320
Europe de l'Ouest	**454 950**	479 018
États-Unis et Antilles	**486 924**	455 453
Mexique et Amérique centrale	**324 606**	297 716
Amérique du Sud (Est)	**548 536**	467 561
Amérique du Sud (Ouest)	**548 301**	551 298
Total	**5 398 044 $**	5 345 155 $

4. Prêts à recevoir courants en souffrance

Les montants en souffrance comprennent les remboursements de principal et les intérêts et honoraires facturés qui n'ont pas été reçus conformément aux modalités des conventions de prêt auxquelles ils se rapportent.

La répartition géographique du principal en souffrance et des intérêts reconnus, s'élevant respectivement à **64 461 000 $** (1988 – 146 998 000 $) et à **27 006 000 $** (1988 – 62 612 000 $), s'établit comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	**97 $**	2 283 $
Asie du Sud	**14**	–
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	**67 736**	22 927
Afrique du Nord et de l'Ouest	**14 434**	29 178
Europe de l'Est	**1**	7
Europe de l'Ouest	**898**	5 388
États-Unis et Antilles	**1 028**	16 469
Mexique et Amérique centrale	**679**	2 748
Amérique du Sud (Est)	**2 048**	124 811
Amérique du Sud (Ouest)	**4 532**	5 799
Total	**91 467 $**	209 610 $

5. Montants rééchelonnés et réaménagés sur les prêts à recevoir courants

Les montants rééchelonnés et réaménagés au cours de l'exercice se présentent comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Principal	**172 855 $**	108 175 $
Intérêts	**40 758**	50 095
Total	**213 613 $**	158 270 $

La répartition géographique des prêts courants rééchelonnés et réaménagés s'établit comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	**22 102 $**	15 796 $
Asie du Sud	**–**	–
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	**82 328**	83 585
Afrique du Nord et de l'Ouest	**95 881**	143 094
Europe de l'Est	**–**	–
Europe de l'Ouest	**60 490**	64 972
États-Unis et Antilles	**65 567**	37 830
Mexique et Amérique centrale	**90 178**	69 335
Amérique du Sud (Est)	**168 889**	167 329
Amérique du Sud (Ouest)	**22 867**	19 773
Total	**608 302 $**	601 714 $
Prêts commerciaux compris ci-dessus	**32 852 $**	38 614 $
Montants en souffrance	**8 501 $**	15 765 $

6. Prêts à recevoir non courants

En raison de l'affaiblissement progressif de la conjoncture, certains prêts dont les remboursements présentent des risques de retards prolongés ou, dans le cas des prêts commerciaux, dont le recouvrement semble fort douteux, sont placés dans la catégorie des prêts non courants. Les montants des prêts non courants s'établissent comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Prêts souverains, surtout en Amérique du Sud, en Europe de l'Est et en Afrique du Nord et de l'Ouest	**936 904 $**	593 208 $
Prêts commerciaux, surtout aux États-Unis	**82 937**	99 260
Total	**1 019 841 $**	692 468 $

En outre, au 31 décembre 1989, les intérêts accumulés non reconnus sur les prêts non courants s'élevaient à **451 093 000 $** (1988 – 341 122 000 $); sur ce montant, **430 257 000 $** se rapportaient à des prêts souverains (1988 – 286 063 000 $). Le montant total des intérêts sur les prêts non courants et non comptabilisés au revenu en 1989 s'élevait à **124 681 000 $** (1988 – 89 438 000 $).

7. Provisions pour pertes sur prêts

Les provisions pour pertes s'établissent comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Provisions au bilan		
Provision générale	**324 872 $**	107 819 $
Provision spéciale	**51 079**	58 816
Total	**375 951 $**	166 635 $
Provision hors-bilan		
Revenus non comptabilisés	**462 064 $**	341 122 $

Au cours de l'exercice, les provisions ont été augmentées de **395 956 000 $** (1988 – 171 364 000 $). Sur ce montant, **271 275 000 $** (1988 – 81 926 000 $) ont été comptabilisés à l'état des résultats.

En 1989, les montants non courants non comptabilisés au revenu pendant l'exercice, soit **124 681 000 $** (1988 – 89 438 000 $), ont été augmentés de **57 475 000 $** (1988 – 65 455 000 $) d'intérêts courus radiés sur les prêts non courants et les prêts non productifs au cours des périodes de réserve. Conformément aux conventions comptables de la Société, cette radiation a été comptabilisée à la provision générale.

Les autres diminutions relatives aux provisions et aux montants cumulatifs non comptabilisés au revenu, qui s'élèvent à **4 484 000 $** et **61 214 000 $** (1988 – 12 971 000 $ et 19 468 000 $), ont été surtout attribuables au taux de change, aux paiements reçus et aux redressements qui ont suivi les accords de restructuration.

8. Prêts – Limites statutaires et engagements

Aux termes de la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi), la Société peut avoir des prêts en cours et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de **7 652** millions de dollars (1988 – 7 337 millions de dollars). Sur ce montant, les engagements non déboursés relatifs à des conventions de prêt signées représentent **2 195** millions de dollars (1988 – 1 933 millions de dollars). Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

La Société compte financer ces engagements non déboursés peu avant leurs versements, généralement sur une période de trois ans, en émettant des titres de créance sur les marchés financiers internationaux, à des taux d'intérêt commerciaux, et en augmentant le capital-actions. De façon générale, la Société s'efforce d'apparier les échéances et les devises avec la moyenne de ses prêts à l'exportation.

9. Assurances – Limites statutaires et passif éventuel

La Loi prévoit que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de **4 383** millions de dollars (1988 – 3 431 millions de dollars).

Le passif éventuel de la Société à l'égard des assurances et des garanties afférentes qui est compris dans les situations ci-dessus se présente comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	**488 828 $**	318 668 $
Asie du Sud	**296 644**	216 219
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	**160 550**	174 381
Afrique du Nord et de l'Ouest	**434 445**	293 556
Europe de l'Est	**87 145**	44 326
Europe de l'Ouest	**440 415**	501 665
Amérique du Nord et Antilles	**602 155**	613 485
Mexique et Amérique centrale	**477 664**	338 349
Amérique du Sud (Est)	**152 173**	123 410
Amérique du Sud (Ouest)	**75 807**	68 313
Total	**3 215 826 $**	2 692 372 $

10. Assurances et garanties – Provision pour sinistres

L'évolution des programmes à court et à moyen terme se présente comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Provision au début de l'exercice	**44 567 $**	35 369 $
Provision pendant l'exercice	**12 115**	12 721
Radiations nettes	**(8 023)**	(3 523)
Provision à la fin de l'exercice	**48 659 $**	44 567 $

11. Sinistres recouvrables

Activités pour l'exercice :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
Sinistres recouvrables au début de l'exercice	**10 157 $**	8 867 $
Sinistres réglés	**19 793**	26 968
Sinistres recouvrés	**(16 231)**	(21 529)
Réductions nettes	**(8 592)**	(4 149)
Sinistres recouvrables à la fin de l'exercice	**5 127 $**	10 157 $

12. Emprunts

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total du capital versé établi de temps à autre et des bénéfices non répartis éventuels figurant aux états financiers vérifiés les plus récents. Au 31 décembre 1989, selon cette formule, et en tenant compte des états financiers vérifiés de 1988, la limite d'emprunt était d'au moins **6 970** millions de dollars (1988 – 7 994 millions de dollars) et les emprunts s'élevaient à **5 473** millions de dollars (1988 – 5 221 millions de dollars). Les échéances des emprunts se présentent comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
	(en milliers de dollars)	
À moins de douze mois – taux fixes	**674 263 $**	518 221 $
– taux flottants	**2 149 169**	1 820 277
1990	**–**	773 517
1991	**499 071**	540 142
1992	**725 887**	633 222
1993	**226 227**	229 797
1994	**74 561**	76 600
1995 et au-delà	**1 123 349**	628 945
Total	**5 472 527 $**	5 220 721 $
Prêts commerciaux inclus ci-dessus à des taux fixes	**2 610 061 $**	2 645 172 $
Prêts renouvelables à des taux flottants ou à des taux fixes à court terme	**2 862 466 $**	2 575 549 $

La Société disposait également de lignes de crédit et de facilités de découvert s'élevant à **2 572** millions de dollars au 31 décembre 1989 (1988 – 2 618 millions de dollars).

13. Capital-actions

Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard de dollars, soit 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 $ chacune. Le nombre d'actions émises et entièrement libérées est de **6 970 000** (1988 – 6 970 000).

14. Soldes en devises

La Société possède un actif et un passif considérables en dollars américains et en d'autres devises. Compte tenu des contrats de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
		(en milliers de dollars)
Dollars américains		
Actif	**4 826 158 $**	4 634 279 $
Passif	**4 825 916**	4 680 168
Situation nette	**242 $**	(45 889)$
Taux de change pour 1 $ US	**1,1585**	1,1925
Schillings autrichiens, livres sterling, deutsche marks, Ecus, francs français, francs suisses et yens		
Actif	**396 499 $**	228 003 $
Passif	**368 130**	188 697
Situation nette	**28 369 $**	39 306 $

15. Opérations entre apparentés

Les opérations avec le Canada se résument comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
		(en milliers de dollars)
Postes de revenus et de dépenses		
Recouvrement des frais d'administration	**6 956 $**	6 923 $
Intérêts créditeurs	**402**	470
Moins : Intérêts débiteurs	**–**	1 648
Montant dû à la Société	**7 358 $**	5 745 $

Montants dus au (à recevoir du) Canada

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
		(en milliers de dollars)
Obligations du Canada et obligations de sociétés d'État canadiennes	**(9 844)$**	(5 028)$
Intérêts courus à recevoir	**(58)**	(22)
Comptes administrés pour le Canada	**19 628**	21 209
Total	**9 726 $**	16 159 $

Le gouvernement du Canada a convenu qu'il pourrait demander des affectations budgétaires au Parlement afin de couvrir toutes pertes que pourrait subir la Société.

La Société n'est pas assujettie à la Loi de l'impôt sur le revenu en ce qui concerne ses bénéfices.

La Société conclut également des opérations avec d'autres sociétés d'État, dans le cours normal de ses activités.

16. Comptes administrés pour le Canada

(a) Aux termes de la Loi, la Société administre pour le Canada certains programmes de prêts et d'assurance autorisés par le gouverneur en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable, sauf en ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes (connus sous le nom de comptes du Canada) sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du Vérificateur général du Canada. Les éléments d'actif administrés pour le Canada, comportant essentiellement des prêts à recevoir et des intérêts et honoraires courus, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à **1 027** millions de dollars (1988 – 926 millions de dollars).

(b) Compte du Canada – Limites statutaires, engagements et passif éventuel

La Loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers ne peuvent dépasser 6 milliards de dollars sur les comptes administrés pour le Canada. La situation à l'égard de cette limite, déterminée conformément à la Loi, est de **1 375** millions de dollars (1988 – 1 201 millions de dollars).

La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards de dollars. Conformément à la Loi, la situation à l'égard de cette limite est de **62** millions de dollars (1988 – 321 millions de dollars), y compris un passif éventuel de **38** millions de dollars (1988 – 298 millions de dollars).

REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

Bilans
au 31 décembre
(en milliers de dollars)

	1989
Prêts à recevoir (nets)	5 398 044 $
Moins : provision pour pertes	375 951
	5 022 093 $
Placements à court terme	1 352 317
Intérêts courus et autres éléments d'actif	192 380
Total de l'actif	6 566 790 $
Emprunts	5 472 527 $
Intérêts courus et autres éléments de passif	340 769
Provision pour sinistres	48 659
Total du passif	5 861 955 $
Capital-actions	697 000 $
Réserve pour éventualités	–
Bénéfices non répartis	7 835
Avoir de l'actionnaire	704 835 $
Total du passif et avoir de l'actionnaire	6 566 790 $

États des résultats	1989
Intérêts créditeurs et revenu d'honoraires	513 406 $
Primes d'assurance et revenu d'honoraires	25 543
Intérêts créditeurs sur placements	90 913
Bénéfice total	629 862 $
Intérêts débiteurs	507 357 $
Provision pour pertes et sinistres	283 390
Frais d'administration	37 950
Total des dépenses	828 697 $
Bénéfice net	(198 835)$

1988	1987	1986	1985
5 345 155 $	5 760 635 $	5 820 347 $	6 076 226 $
166 635	163 135	136 366	105 257
5 178 520 $	5 597 500 $	5 683 981 $	5 970 969 $
1 107 751	1 038 669	1 093 766	920 296
236 182	296 559	395 732	404 873
6 522 453 $	6 932 728 $	7 173 479 $	7 296 138 $
5 220 721 $	5 624 117 $	5 900 765 $	6 022 572 $
353 495	373 798	341 357	347 258
44 567	35 369	33 411	30 251
5 618 783 $	6 033 284 $	6 275 533 $	6 400 081 $
697 000 $	697 000 $	697 000 $	697 000 $
100 000	100 000	25 000	–
106 670	102 444	175 946	199 057
903 670 $	899 444 $	897 946 $	896 057 $
6 522 453 $	6 932 728 $	7 173 479 $	7 296 138 $

1988	1987	1986	1985
506 470 $	547 451 $	583 190 $	596 788 $
23 527	19 762	17 439	16 490
89 097	97 654	76 222	72 234
619 094 $	664 867 $	676 851 $	685 512 $
483 389 $	569 790 $	597 388 $	619 359 $
94 647	59 178	43 465	28 399
36 832	34 401	34 109	33 243
614 868 $	663 369 $	674 962 $	681 001 $
4 226 $	1 498 $	1 889 $	4 511 $

REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

(en milliers de dollars)

	1989			1988		
	Société	Canada	Total	Société	Canada	Total
Accords financiers aménagés						
Financement à l'exportation						
Financement direct	1 255 695 $	205 684 $	1 461 379 $	1 016 604 $	330 462 $	1 347 066 $
Garanties de la SEE	13 713	–	13 713	–	–	–
Participation bancaire	7 401	–	7 401	–	–	–
Prêts bancaires connexes	7 378	–	7 378	12 200	–	12 200
Prêts connexes de l'ACDI	13 457	2 000	15 457	42 878	15 000	57 878
Total partiel	1 297 644 $	207 684 $	1 505 328 $	1 071 682 $	345 462 $	1 417 144 $
Assurances à l'exportation						
Assurances à court terme	3 169 992 $	14 304 $	3 184 296 $	3 086 291 $	16 862 $	3 103 153 $
Assurances à moyen terme	980 572	75 897	1 056 469	649 580	54 176	703 756
Garanties	294 221	–	294 221	250 998	–	250 998
Total partiel	4 444 785 $	90 201 $	4 534 986 $	3 986 869 $	71 038 $	4 057 907 $
Total	5 742 429 $	297 885 $	6 040 314 $	5 058 551 $	416 500 $	5 475 051 $
Données financières et autres						
Financement à l'exportation						
Nombre d'opérations financées	171	55	226	152	18	170
Nombre de prêts à recevoir	758	92	850	692	74	766
Prêts à recevoir	5 497 766 $	895 701 $	6 393 467 $	5 445 355 $	808 184 $	6 253 539 $
Nombre de prêts non déboursés	254	79	333	203	26	229
Prêts non déboursés	2 203 300 $	489 454 $	2 692 754 $	1 9[illegible]647 $	406 471 $	2 342 118 $
Versements aux exportateurs durant l'exercice	853 641 $	117 667 $	971 308 $	582 311 $	87 755 $	670 066 $
Garanties sur prêts en cours	10	–	10	9	–	9
Responsabilité relative aux garanties sur prêts	17 264 $	–	17 264 $	15 785 $	–	15 785 $
Sommes non déboursées pour les garanties sur prêts	15 050 $	–	15 050 $	7 452 $	–	7 452 $
Lignes de crédit et protocoles en vigueur	42	1	43	49	2	51
Sommes non affectées	2 979 658 $	350 000 $	3 329 658 $	3 529 224 $	380 123 $	3 909 347 $
Prêts rééchelonnés	19	8	27	16	6	22
Montants rééchelonnés	367 490 $	72 633 $	440 123 $	182 649 $	67 558 $	250 207 $
Prêts radiés	3	–	3	3	–	3
Montants radiés	2 610 $	–	2 610 $	5 901 $	–	5 901 $
Assurances à l'exportation						
Nombre de polices délivrées	1 486	12	1 498	1 718	20	1 738
Polices d'assurance et garanties en vigueur	2 332	17	2 349	2 498	40	2 538
Responsabilité relative aux assurances et aux garanties	4 342 753 $	62 284 $	4 405 037 $	3 404 867 $	321 150 $	3 726 017 $
Sinistres réglés	19 793 $	2 913 $	22 706 $	26 968 $	11 323 $	38 291 $
Sinistres recouvrés	16 231 $	3 045 $	19 276 $	21 529 $	21 527 $	43 056 $
Sinistres radiés (imputés)	(6 273)$	114 $	(6 159)$	1 935 $	(572)$	1 363 $
Sinistres en cours en fin d'exercice	27 093 $	83 $	27 176 $	17 258 $	329 $	17 587 $
Demande d'indemnisation à l'étude en fin d'exercice	8 994 $	–	8 994 $	2 304 $	–	2 304 $
Nombre d'employés en fin d'exercice			490			503

	1987			1986			1985	
Société	Canada	Total	Société	Canada	Total	Société	Canada	Total
601 354 $	186 158 $	787 512 $	513 988 $	12 831 $	526 819 $	620 422 $	76 266 $	696 688 $
6 432	–	6 432	14 921	–	14 921	4 983	–	4 983
139	–	139	27 728	–	27 728	–	–	–
24 095	412	24 507	16 558	–	16 558	11 129	–	11 129
40 806	–	40 806	18 879	–	18 879	45 571	–	45 571
672 826 $	186 570 $	859 396 $	592 074 $	12 831 $	604 905 $	682 105 $	76 266 $	758 371 $
2 603 497 $	10 471 $	2 613 968 $	2 169 986 $	11 289 $	2 181 275 $	1 811 836 $	–	1 811 836 $
604 836	80 106	684 942	317 208	112 145	429 353	404 129	101 011 $	505 140
241 982	149	242 131	104 671	489	105 160	35 890	290	36 180
3 450 315 $	90 726 $	3 541 041 $	2 591 865 $	123 923 $	2 715 788 $	2 251 855 $	101 301 $	2 353 156 $
4 123 141 $	277 296 $	4 400 437 $	3 183 939 $	136 754 $	3 320 693 $	2 933 960 $	177 567 $	3 111 527 $
91	9	100	58	1	59	88	4	92
651	59	710	678	50	728	690	48	738
5 858 868 $	770 411 $	6 629 279 $	5 871 608 $	783 934 $	6 655 542 $	6 140 520 $	1 043 244 $	7 183 764 $
168	14	182	145	7	152	147	7	154
1 874 675 $	200 486 $	2 075 161 $	2 573 593 $	48 991 $	2 624 584 $	2 846 209 $	405 494 $	3 251 703 $
622 940 $	20 901 $	643 841 $	627 422 $	33 085 $	660 507 $	819 980 $	78 966 $	898 946 $
9	–	9	6	–	6	6	–	6
19 300 $	–	19 300 $	213 206 $	–	213 206 $	201 717 $	–	201 717 $
9 260 $	–	9 260 $	4 243 $	–	4 243 $	6 889 $	–	6 889 $
46	2	48	46	2	48	27	1	28
3 136 646 $	386 715 $	3 523 361 $	3 390 601 $	392 500 $	3 783 101 $	3 731 851 $	42 500 $	3 774 351 $
18	8	26	15	3	18	13	5	18
384 711 $	79 757 $	464 468 $	149 239 $	53 413 $	202 652 $	81 382 $	34 095 $	115 477 $
1	–	1	3	–	3	2	–	2
5 $	–	5 $	4 082 $	–	4 082 $	5 662 $	–	5 662 $
1 639	34	1 673	1 400	125	1 525	1 129	44	1 173
2 111	100	2 211	1 683	157	1 840	1 299	110	1 409
2 964 474 $	370 019 $	3 334 493 $	2 712 496 $	429 823 $	3 142 319 $	2 483 804 $	427 734 $	2 911 538 $
13 480 $	9 879 $	23 359 $	3 957 $	644 $	4 601 $	10 157 $	5 013 $	15 170 $
14 461 $	4 387 $	18 848 $	3 563 $	131 $	3 694 $	6 386 $	9 733 $	16 119 $
13 433 $	1 182 $	14 615 $	12 533 $	–	12 533 $	9 960 $	124 $	10 084 $
13 754 $	9 961 $	23 715 $	28 168 $	5 651 $	33 819 $	40 307 $	5 138 $	45 445 $
1 745 $	3 409 $	5 154 $	3 425 $	–	3 425 $	6 456 $	–	6 456 $
		498			539			562